

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

彼得·林奇 投资 案例 集

丹阳◎著

汇聚彼得·林奇投资生涯中的经典案例
解读投资背后的关注要点与智慧思索

再现投资大师的经典投资理念

20个案例教会你如何成功投资



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

彼得·林奇 投资 案例 集

丹阳◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目(CIP)数据

彼得·林奇投资案例集 / 丹阳著.

北京:中国经济出版社,2014.9

ISBN 978-7-5136-3468-7

I. ①彼… II. ①丹… III. ①股票投资—案例—美国 IV. ①F837.125

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第210628号

责任编辑 燕丽丽

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市媛明印刷厂

经销者 各地新华书店

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 11.75

字 数 160千字

版 次 2014年9月第1版

印 次 2014年9月第1次

定 价 39.00元

广告经营许可证 京西工商广字第8179号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街3号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68330607)

版权所有 盗版必究(举报电话:010-68355416 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话:12390) 服务热线:010-88386794

前言

其实你也可以做得到

1990年5月,46岁的彼得·林奇在其智慧、能力和业绩的顶峰阶段,宣告结束自己的基金经理生涯,金盆洗手。

从1977年到1990年,彼得·林奇管理麦哲伦基金13年。在这说长不长说短不短的13年里,林奇悄无声息地创造了一个投资奇迹和神话。麦哲伦基金管理的资产规模由2000万美元成长至140亿美元,基金的持有人超过100万人,成为当时全球资产管理金额最大的共同基金,年平均复利报酬率为29%。他把基金管理提升到了一个新的境界,在他手里,选股真正变成了一门艺术而非枯燥的数学计算。彼得·林奇也由此成为美国乃至全球家喻户晓的人物。由于其骄人的业绩、平易的风格,林奇被美国《时代》杂志称为“第一理财家”,更有人赞誉其为“全球最佳选股者”。

一个拥有巨大影响力的人物,敢于在高潮的时刻突然谢幕,无疑有着巨大的勇气和智慧,正暗合了《道德经》一书所说的“金玉满堂,莫之能守。富贵而骄,自遗其咎。功成身退,天之道也”!

但也正因为如此,彼得·林奇给人留下了诸多谜团:

为什么幼年(10岁)丧父的经历似乎对他的人生毫无影响,或者说幼年的不幸带给他的都是一些正面的影响?

他到底是一个什么样性格的人,以至于他的家人、朋友、对手、读者和一些素不相识的大众都那么喜欢他,连很少赞赏别人的巴菲特也在引用他的话,买他的书送给自己的孙子?

为什么他在大学里对管理、财务、会计、金融等热门课程毫无兴趣,整天学一些艺术、历史甚至东方神秘学的东西?

为什么他能在大学的时候就开始炒股赚钱,把自己的大学、研究生学费都赚够了?

为什么他和其他投资大师(如巴菲特、芒格、索罗斯、罗杰斯等)都不一样,每天大量换股,而且还公开宣称换股越频繁绩效会越好?

为什么他炒股一直都看多,而且还一直都做多?

为什么他和大众的思维相差如此之大,却并不妨碍他和大众打成一片,似乎从来没有孤独感?

为什么他在高潮时选择谢幕,是为了凸显自己的个性吗,还是另有其他什么原因?

.....

002

其实,这些谜团也正是理解彼得·林奇投资思想和投资策略的关键。

本书的内容主要是彼得·林奇在十几年的职业生涯中的一些经典投资案例,在某种程度上也是对上述谜团的解释。因为,投资案例更容易展现一个人的投资理念、选股策略和实战技巧,而且还可以调动读者的真实感和学习兴趣。

为便于读者理解,本书每一个案例都按照投资背景、投资策略、投资链接和彼得·林奇投资心得四个模块来展开。

这四个模块的主要内容如下:

投资背景:介绍案例发生的时代背景、行业背景等信息,有时候会穿插介绍一些林奇本人的背景,如性格特征、生活方式等,使读者更容易理解林奇的投资策略。

投资策略:介绍案例的主要情节,即彼得·林奇在什么时候,什么地方,因为怎样的一个投资逻辑选择了某只股票,以及最终的结果如何等。

投资链接:围绕着林奇的投资策略里的某一个关键点,进行集中阐述、重点发挥,希望读者能够因此而加深对林奇投资逻辑的理解深度。

彼得·林奇投资秘诀:主要介绍与案例相关的一些林奇的“原话”,这些话或是来自林奇的演讲,或是来自他的著述(林奇从富达基金公司退休后,先后写了《彼得·林奇的成功投资》《战胜华尔街》《学以致富》等多本专著),往往能够简单扼要地点出案例的实质。当然,为了便于读者理解,作者都加上了一个小标题。

这四个模块环环相扣,其核心是彼得·林奇投资策略里的“投资逻辑”,投资背景是理解该逻辑的基础,投资链接和投资心得则是对该逻辑的加深。作者希望通过这四个环环相扣的模块来讲清、讲透彼得·林奇的投资理念、选股策略和实战技巧。

林奇在实战中的一个显著特点是频繁换股,十几年时间先后买过的股票超过1万只,因此这本书只能是对一些有代表性案例的阐述。总体来说,本书具有如下几个特点。

(1) 简洁、易懂。

从彼得·林奇的几本著作里,可以看出林奇本人就是一个对简洁、易懂、幽默有着特别嗜好的人。本书的语言也尽量摒弃艰涩难懂的文字,使用晓畅直白的语言来介绍大师的投资案例。当然限于笔者的功力,在幽默方面肯定不如林奇本人。

(2) 实用性强。

林奇投资思想的一大特征就是实用。他特别强调个人投资者的优势,告诫个人投资者不要盲目相信投资专家的建议,要重视股票的载体——企业,注意深入调研,认为日常生活的环境是发现“10倍股”的最佳场所。本书在写作中也秉承这一特点,将林奇的诸多投资思想进行总结、提炼,所选的案例许多也都是在日常生活中发现“10倍股”的例子。

(3) 内容全面。

林奇投资的成功,从本质上讲是他做人的成功,是他性格的成功,是

他心理结构上的成功,这才是包括作者在内的许多人要着重学习的地方。本书从各个侧面——林奇的朋友圈、办公室环境、与家庭成员的关系、日常生活、工作过程等,来揭示林奇的人格特质,希望读者能通过阅读本书使自己的股票投资水平获得提升,并带来实实在在的收益,成为像林奇那样一个在投资事业上有成就的人。

这并不一个梦,其实你也可以做得到,我们都可以做得到。

在本书的编写过程中,得到了许多证券界朋友的帮助和指导,并参照了许多国内外同行的成果,使我本人受益匪浅,在此深表谢意。同时,由于笔者个人能力的局限,难免挂一漏万,出现一些不足之处,希望广大投资者指导和交流。

目 录 CONTENTS

1. 华纳公司 1977	001
听信技术专家而过早卖出十倍股	
2. 玩具反斗城 1978	007
7 年 25 倍的大牛股是怎么炼成的	
3. 美体小铺 1978	021
快速成长的零售业公司，最有可能成为 10 倍股	
4. La Quinta 汽车旅馆 1981	029
从竞争对手那里了解最优秀的公司	
5. 克莱斯勒汽车 1982	039
投资周期型股票需要找准时点	
6. 国际服务公司 1982—1989	049
选择业务压抑、机构忽略的快速增长型公司	

7. 联邦抵押贷款协会（房利美） 1982 057
无心插柳，长期持有
8. KMS 工业公司和生物公司 1983 065
遇到令人激动不已的股票，一定要慎重
9. 得克萨斯航空公司 1983—1987 069
利令智昏，该卖的时候却加仓
10. Pier 1 Imports 公司 1984—1991 077
寻找被“错杀”的成长股
11. 沃尔沃汽车公司 1985—1986 085
不花钱就可以得到一大笔资产的机会
12. L'eggs 长袜与 Hanes 公司 1986 093
能让女人疯狂的公司往往是好公司
13. 比尔德纳公司 1986 099
兴高采烈地买了一颗“地雷”
14. 斯堪的亚公共保险公司 1987 105
在低点投资瑞典保险股
15. 福特汽车 1988 113
看到优秀公司保有巨量现金，不断加仓
16. 国际镍公司 1988 121
寻找具有“壁垒”的公司

17. 比利时德尔海兹集团 1988	133
有时候投资子公司不如投资母公司	
18. 沃尔玛 1989	139
持续快速增长型公司什么时候买入都行	
19. CMS 能源公司 1992	143
谣言满身的公司很有可能成为 10 倍股	
20. 费尔普斯一道奇公司 1992	153
在复苏前夕投资不会破产的周期型股票	
附录	161
附录 1 彼得·林奇生平	161
附录 2 林奇职业生涯的最大背景：道琼斯指数 80 年走势	165
附录 3 彼得·林奇的 23 条黄金投资法则	166
附录 4 彼得·林奇忠告：炒股一定要远离的 6 类公司	168

1977

1. 华纳公司

在过去 70 多年历史上发生的 40 次股市暴跌中,即使其中 39 次我提前预测到,而且在暴跌前卖掉了所有的股票,我最后也会后悔万分。因为即使是跌幅最大的那次股灾,股价最终也涨回来了,而且涨得更高。

——关于股灾,彼得·林奇如此看

投资背景：林奇初掌麦哲伦基金

1969 年,林奇从韩国服完兵役后回到美国,重新加盟富达基金公司,成了一名证券分析师。伴随林奇的回归,股市马上直线下跌,后来林奇将其总结为“林奇进步股市下跌”的定律。

1974 年 6 月,因为卓越的成绩,林奇由研究部经理助理提升为研究部经理,随后的 3 个月,道琼斯指数下跌了 250 点。

1977 年 5 月,林奇的基金经理生涯正式开演——他开始掌管富达麦哲伦基金,当时指数为 899 点,但当林奇掌管基金后股票指数就开始持续下跌,整整长达 5 个月之久,一直下跌到 801 点。

当时的富达麦哲伦基金,资产规模为 2000 万美元,整个投资组合有 40 只股票。富达基金公司的总裁内德·约翰逊把这位年轻的基金经理叫过来,建议他把股票数量减少到 25 只,因为对一个规模只有 2000 万美元的小基金来说 40 只股票有点多。林奇毕恭毕敬地听完建议,走出他的

办公室后,却鬼使神差地把持股总数增加到了 60 只,6 个月后又增加到了 100 只,不久之后更是增加到了 150 只。

其实林奇并非故意在与自己的总裁作对,之所以这样做,是因为每当他看到一只被严重低估的股票时就忍不住要买入。而在那些日子里,滞胀和混乱的国际形势把股价打得很低,被严重低估的股票可以说遍地都是。

林奇的风格逐渐凸显,投资组合中的股票数目不断增加。麦哲伦基金一度仅在储蓄和贷款协会的股票就持有了 150 只之多。他不像巴菲特那样集中持有最具代表性的公司,而是把资金平均分配于一大批某个看好的行业的股票上(当然是在他确定每一只股票本身的盈利前景之后才投资的)。

购买大量股票的投资策略当然并不符合内德·约翰逊和富达基金的投资理念,但是由于林奇的投资策略取得了很好的投资业绩,所以他仍然能够稳稳当当地坐在基金经理的位置上。

彼得·林奇投资策略

1977 年 5 月,在林奇开始基金经理生涯后几天,他就找到了一只心仪的股票——华纳公司。

在流行多元化发展的 20 世纪 70 年代,华纳公司也人云亦云地多元化发展了一番(可口可乐也在这时候进行了多元化发展),结果和很多公司一样,经营持续恶化,一时陷入困境。但林奇通过长期的调研,对该公司的基本面很看好,判断这是一只潜在的困境反转型大牛股,将来的上涨不可限量。

林奇以 26 美元价格大量买入该股,投资资金相当于整个基金资产规模的 3%。

几天之后林奇接到一个电话,是一位追踪华纳公司的技术分析专家的电话。在投资上,林奇一直走的都是价值投资的路子,对研究股价走势的技术分析流派毫无兴趣,只是出于礼貌问了一句他对华纳公司股票的看法。该技术专家不假思索地回答:“过度上涨。”

对这句话林奇很想忘记,也很不以为然,但麻烦的是,不知道是不是

因为确实和自己利益攸关,这句话像一颗钉子一样深深地印在他的脑海里,充满了魔力,怎么也无法摆脱其影响。更糟糕的是,后来某一天的某一时刻,林奇发现自己很想按照这个建议进行操作——把股票卖掉。但他还是忍住了。

又过了大约6个月,此时林奇的判断看来是正确的,因为华纳股价由26美元上涨到了32美元。但林奇却很着急,他问自己:“如果华纳股价在26美元就已经过度上涨的话,那么现在32美元一定是极度上涨了。”

他又重新核查分析华纳的基本面情况,但并没有发现什么大的变化,分析结果告诉他还是应该继续持有。之后华纳股价继续上涨,到了38美元。这时,尽管华纳的基本面仍是老样子,但林奇却莫名其妙毫无理由地开始大量卖出这只股票。

很明显,当时他内心断定:这只股票在26美元的价位是过度上涨,在32美元的价位是极度上涨,那么在38美元的价位毫无疑问应该是极其过度上涨了。

可是,当林奇抛出股票后,华纳股价继续冲高,一路上涨到50美元、60美元、70美元,最后竟然冲破100美元,达到了180美元。即使在1983—1984年,由于下属子公司因为开放ET游戏惨败,巨亏5.38亿美元,华纳股价大跌了60%,跌到每股76美元,但这个价位仍是林奇当时卖出价格的两倍。

最终,这笔投资林奇赚钱了,但他也踏空了,收获的主要是教训。

投资链接:“踏空”的滋味

这是林奇职业生涯之初的一段刻骨铭心的插曲,但还不是最后一次因为过早卖出而错失的10倍股。

这很正常,在股票投资中,“畏高”心理每个人都有,特别是一些经验丰富的老股民,这种心理更严重,因为他们吃过亏,受到过股价下跌的教训。但彼得·林奇寻找的是10倍股,如果“畏高”,

抱有“股价已经这么高了,怎么可能再涨呢”的想法,可能永远也找不到投资的标的。

抱有这种想法的投资者往往会踏空后市。套牢的滋味不好受,但踏空的滋味在某种程度上讲更不好受。套牢后,反正一时半会儿解不了套,不去管它,反而心态好多了;而踏空却让人有种说不出的感觉,眼睁睁地看着指数向上涨,原本空仓躲避风险的不错感觉慢慢失去了平衡,取而代之的是追悔莫及和心急如焚,想着后市一旦下跌就买入,但这又成为新的操作风险。

对此林奇举了菲利普·莫里斯公司和斯巴鲁公司的例子进行说明。投资者在20世纪50年代买入菲利普·莫里斯公司的股票,当时股价是每股0.75美元左右,到1961年时该股股价涨到2.5美元,涨幅达3.3倍,这时投资者可能根据“股价已经这么高了,怎么可能再涨呢”的理论,禁不住落袋为安的诱惑而卖出股票。但是,在此之后,这只股票又持续上涨了7倍,对于20世纪50年代以每股0.75美元买入的投资者来说,相当于错过后来上涨23倍的投资收益。

任何一个投资者如果能够一直持有菲利普·莫里斯公司的股票,都会非常高兴地看到这只股票从每股0.75美元的价格上涨到124.5美元,也就是说如果当时能投资1000美元,则最后的收益是166000美元,而且这还不包括在上涨过程中所获得的23000美元的股息。

彼得·林奇在投资斯巴鲁公司时,就差点因为“股价已经上涨这么多了,怎么可能再涨呢”的想法而错过一大笔收益。当斯巴鲁公司的股票已经上涨了20倍以后,彼得·林奇就曾问自己“这只股票怎么可能再涨呢”,没有人会去买入一只已经上涨了20倍的股票。但彼得·林奇没有因为的这种想法而放弃。他查看了斯

巴鲁公司的基本面,发现该公司的股价相对于其实际价值仍然非常便宜,于是就买入了这只股票,后来这只股票让他获得了7倍的高额收益。

这个道理也适用于中国股市,在2006—2007年的大牛市中,很多股民特别是其中的老股民,自认为自己经验丰富,在不断“到顶了、到顶了”的喊叫中,早早地在1500点、1800点、2000点、3000点、3500点这样的位置被淘汰出局。还有一些被深度套牢的股民,更是早早地在所持股票从2.5元涨到4.5元时就急急忙忙卖出了。对他们来说,解套的诱惑超过一切,而且现在风险已经太高了,在“股价已经太高了,怎么可能再涨呢”这种认识的左右下,他们过早地出局了。结果,他们所卖出的股票在半年甚至几个月后到的价格可能是10元、20元,甚至更高。他们只能眼睁睁地看着自己踏空。

例如中国船舶(600150),该股在2007年8月6日成了中国股市第一只200元股。这只原名为沪东重机的股票20个月来开足马力,一路狂奔,从10元左右跃升至200元大关,令分析师和股民们目瞪口呆。在该股票突破100元的时候,有好多人都觉得股价太高了,但是,它并没有像那些抱有“这只股票怎么可能再涨呢”的想法的人认为的那样下跌,而是一路上涨,直奔200元的高价。如果投资者因害怕股价太高而抛出该股,则会遗憾地踏空。

其实,一只股票能够上涨多高并没有什么人为武断的上限。如果一家公司的发展前景良好,投资收益会继续增长,基本面上也没有什么改变,仅仅因为“股价不可能再涨”就放弃持有这家公司的股票实在是太糟糕了。那些建议客户当投资上涨1倍时就自动卖出股票的投资专家们应该为此感到耻辱和羞愧,因为如果投资者按照他们的建议操作的话,永远也没有机会抓住一只上涨10倍的大牛股。

可以这样说,在股票投资市场上,机会是公平对待每一个人的,机会也是只青睐有心人的。只有积极努力地面对形势,把握机会,才不会陷入踏空的尴尬境地。踏空是一种风险,作为投资者,我们要时刻防范风险,当然包括防范踏空。在把握大局的前提下,踩准节拍,积极应对,最大限度地把握可能的机遇,应该是每一个投资者恪守的一个炒股原则和戒律。

彼得·林奇投资秘诀

总是把所有资金都投资到股票上

股市大涨我却没有什么可做的了,只能是像往常一样正常地工作——因为我总是把所有的资金都投资到股票上,无论是在异乎寻常的大反弹之前还是在此之后。我总是满仓,持有的全部是股票,不持有任何现金。当时机出现时,其他人手忙脚乱,你却已经整装待发,这种感觉简直太棒了。除此之外,满仓使我用不着冲回来高价买入股票。

——《彼得·林奇的成功投资》

1978

2. 玩具反斗城

在股票上涨时卖出,是一种自我欺骗的策略,这就好像把花园里的花拔掉,而去灌溉野草一样;股市就像玩扑克牌,只要手中的牌显示有胜算的可能,就要紧握在手里。

——巴菲特也认同的林奇观点:紧抱好股票以获得大利

投资背景: 林奇的交际圈

彼得·林奇很重视朋友们的信息,尤其是一些具有专业知识的朋友的建议、劝告等。用他自己的话说:“假如我有5美元,给了你,我们俩还是只有5美元。可是如果我有一个好信息、好主意,给了你,这样我们每人就都有一个了。”

林奇的交际圈很广泛,也有类似于我们中国人QQ群一样的许多群组:既有公司内部同事,也有许多证券研究机构的,还有许多普通投资朋友的,等等。这些人都很愿意跟他分享自己对股市的见解,一旦有了好的投资想法,总要先征求一下他的意见,就像咨询某个领域的权威一样。

这样的信息共享圈给林奇的投资带来了许多改变,他一些经典的投资思想就来自这些形形色色的“普通群众”。

Q

玩具反斗城
1978

BIDELINQI
TOUZI ANLIH

彼得·林奇投资策略

1978年3月,美国经济在低迷中有了一些生机,这可以在新一轮的消费热潮中看出端倪。

一天,林奇从一个叫德罗斯的朋友兼同事那儿听到了玩具反斗城这个名字。对这只股票,麦哲伦公司之前也有所关注,但对公司具体的经营情况并不了解,林奇还没有下定决心买入。现在有朋友对它有了研究,正好可以从德罗斯这儿了解一些情况:“你觉得这公司的基本面怎么样?”德罗斯想了想说:“刚脱离母公司州际百货公司,反正报表上看是不错。”

林奇笑笑,他知道该怎么做了。

这是一家经营玩具和婴幼儿用品的公司,英语写法很奇特——Toys “Я”Us,是全球最大的玩具公司。自1948年成立以来,在长期发展过程中,公司通过整合各类品牌,向消费者提供全方位及一站式的购物体验,其愿景是“通过专业的服务成为一名有爱心、有信誉的邻居来为儿童安全做出贡献并及时给予他们帮助”。

奇特的体验、专业的服务使得玩具反斗城发展十分迅猛。它通过向一家又一家购物中心进行快速的扩张,复制着一种相似却总能奏效的盈利模式。大量的玩具反斗城和宝宝反斗城如雨后春笋般在美国出现,而且在其他国家,玩具反斗城店铺和特许专卖店也不断涌现。

林奇觉得这是一家相当不错的公司,前景应该会不错。但是,必须进行的“林奇式”调查是必不可少的。他通过助手,得到了纽约所有玩具反斗城专卖店的地址,所谓“纸上得来终觉浅,觉知此事要躬行”。接下来他准备走访这些店面,实地去考察一下。

在纽约25大街的玩具反斗城专卖店,林奇戴着金边眼镜,面容略显疲惫,拿着一个小本子。他站在店门口持续地观察,从店标到周围环境,从卫生环境到客流量都了解了一番,有了深刻难忘的东西就记在本子上。在这里,忙碌的导购小姐正在向店里的顾客介绍公司产品的特点,不时有孩子尖叫和大笑的声音充斥其间,她刚微笑着和进来的这位打了个招呼,就立即被一个抱孩子的妇女叫走。

以这样的方式,林奇一天之内跑了五家玩具反斗城专卖店,详细了解了这家公司产品的销售情况、顾客满意度和品牌认可度。晚上回到家,林奇就急忙一头扎进书房,翻看着笔记本。他把白天记下来的数据分析整理了一遍,得出了一个结论:玩具反斗城的玩具深受儿童的喜爱,而且这家店的顾客多数都是回头客,会经常性光顾这里,至少在纽约是这样的情况。

向来谨慎的林奇还是没有贸然做出最终的决定。林奇想,“如果只是纽约畅销,而在全国其他地方并不如此呢?”

回到公司后,他马上召集人员,制订了一个十分详细的调查计划。他建议对美国各大中小城市进行一次全面的抽样调查,以得出一个更加全面和准确的结论。

有人对此不满:“如此兴师动众值得吗,它也就是刚刚从破产企业里脱离出来而已。”这位新来的常青藤大学的高才分析师在麦哲伦基金显然还不太适应林奇的风格,他在学校里学的只是通过分析报表就可以知道一家公司的好坏。林奇正色告诉他:“我们是公众基金管理公司,在资产稳定增值方面,大家有着义不容辞的责任,一定要小心谨慎。而调查研究将比只分析报表更直观、更有效。”林奇说:“我带头去做。”

调查结束回到纽约后,林奇汇总了其他人带来的调查报告,最终做出了判断:这是一家极为出色的快速增长型公司,盈利能力很强,更妙的是,在当年(1978年)由于其母公司州际百货宣布破产,玩具反斗城刚从州际百货中分拆出来独立经营(债权人在清算中获得美国玩具反斗城公司的股票作为补偿),因此股价很低,只有1美元(经过分割调整后)。

林奇大喜过望,大量买进美国玩具反斗城。到1985年,玩具反斗城股价上涨到了每股25美元。对那些以每股1美元的价格买入并一直持有股票的投资者来说,这是一只上涨了25倍的超级大牛股。

但林奇并没有获得25倍的收益。在买入玩具反斗城后不久,他从报纸上看到,零售业的泰斗级人物之一米尔顿·皮特里——一位以精明著称的投资者,购买了美国玩具反斗城公司20%的股票,他的大量买入导致股价持续上涨。林奇想,一个合乎逻辑的推论是,当皮特里停止买入之后股价就会大跌。皮特里在股价为5美元时停止买入玩具反斗城,林奇

就在5美元时抛出了全部持股。

这笔投资林奇最终获得了5倍的回报。但他的同事,第一个向他推荐美国玩具反斗城的德罗斯则坚持持有,最终获得了25倍的惊人回报。

对自己不能长期持有的行为,林奇称“这简直是一种耻辱”。

投资链接1: 从生活中选股

彼得·林奇是和巴菲特齐名的投资大家,在13年的时间里,其投资收益率高达29%(在操作大额资金且受一些规则限制的情况下)。但大众对他的喜爱和钦佩还有一个因素,就是他的投资理念和风格非常贴近普通人。

1991年,林奇在投资生涯的巅峰时刻从富达公司退休,在专心享受家庭乐趣之余,写了几本投资界的畅销书——《学以致富》(大陆版为《彼得·林奇教你理财》)《战胜华尔街》《彼得·林奇的成功投资》。在书中,他没有罗列枯燥的数字,而是用幽默的语言揭示了自己的投资思想。为了验证自己在书中的理念——普通人也可以战胜华尔街的专业投资者,林奇亲自到学校向中小學生教授投资方法,并一起做模拟投资的实验,事实表明学生们的回报率很优秀。

林奇做股票是靠著名的“四不一勤”:不靠市场预测,不迷信技术分析,不做期货期权交易,不做空头买卖,勤于拜访上市公司和阅读财报。他最让人着迷的地方就是他的一种洞察力,一种于无声处闻惊雷,于平常中见真谛的眼力,正是这种洞察力和眼力让他特别擅长从生活中研究和发现优秀公司。这是其最显著区别于其他基金经理的地方。

在林奇的著作中,他明确地建议普通投资者们要培养自己的观察能力,多在生活中发现好的上市公司。例如《彼得·林奇教你理

财》里说:“即使你不在上市公司工作,你同样可以顾客的角度来观察一家公司。当你每次在店里购物、品尝汉堡包或购买新眼镜时,你都可以得到该公司第一手的信息。顺便在店里逛逛,你还可以知道有什么畅销,有什么不畅销。拜访你的朋友时,你可以知道他们使用什么牌子的电脑,喝什么牌子的饮料,看什么电影,了解锐步跑鞋是否还在流行,这些都是引导你寻找并购买好股票的最佳线索。”

但是,大部分人都没有循着这条线索探索下去,就像他们没有成为像林奇一样自然,这可能是人的本性所决定的。

我们很多人都是普通人,每天工作在一些产业的第一线,却没有想过利用这个优势从中发现投资机会。好比医生们,明明知道哪个制药厂的药疗效好,但医药股从来都不是他们投资的首选;银行家们完全知道哪家银行最强,但却很少去买银行股,而是在众多经纪人的劝告下去买自己不了解的医药股;店铺老板和商场工作人员可以接触到第一手的销售数据,按理说他们清楚地知道哪家零售商的货品卖得最好,但这些人可能去买医药股、银行股,最不可能去买的就是零售行业股。

最大的原因是:他们不是以选股者的角度来看问题。

一旦投资者开始以选股的眼光观察世界,潜在的投资机会则无处不在。但是,为了增加胜算,你应该首先关注那些你熟悉的行业,熟悉的公司。如果你在医院工作,那你就有机会充分了解提供医疗用品(例如医疗床、医用注射器、缝合线、X光机器等)的上市公司、协助医院低成本运作的上市公司、药物疗效最好的上市公司、负责寄送医疗账单的上市公司等。小杂货铺也是一本优秀上市公司的大全集,通过货架上的各种商品及其销量变动就能了解各类上市公司的优劣。

实际上,巴菲特和林奇重仓的股票中大多数是每一个美国人甚至中国人都经常接触到的公司,名单上有可口可乐、强生、宝洁、沃尔玛、麦当劳、迪士尼、玩具反斗城、房地美……这些都是连孩子都知道的公司。可口可乐是巴菲特喝了几十年的饮料,华盛顿邮报是巴菲特小时候做报童送过的报纸,玩具反斗城是众多小孩的最爱……

由此就可以知道,为什么林奇总是说好股票都在身边了。

投资链接2: 国内“林奇高手”的几个经典案例

彼得·林奇的书幽默风趣且能给人以极大的启迪,他的投资思想与巴菲特相比,操作性更强,国内不乏这方面的高手。

在这里介绍几位高手实践彼得·林奇的选股调研方式的一些经历。

案例1:徐福记国际

某网友在几年前春节时突然想到一件事:每年吃的新年糖果都是“徐福记”这个品牌的,而且它的糕点(沙琪玛等)也卖得还不错。

灵机一动,于是他就尝试搜索这个公司是否是上市公司。结果他发现徐福记是在新加坡上市的。然后他就积极地联系这家总部在东莞,上市在新加坡的公司,约定定期去上门调研。他看了工厂里糖果和沙琪玛的制作流程(尤其关注了一下食品安全,看后对其食品安全问题放心了很多),与CFO和投资者关系负责人聊了很多关于公司状况和行业动态等方面的问题。当然,雀巢准备收购他们公司的内幕消息公司还是没有告诉他……

回来后他就通过各种渠道买入该股票。

即便在一片冷清的新加坡股市,徐福记的股票还是从2008年的0.8新加坡元涨到2011年被雀巢收购时的约4.3新加坡元。而且这家公司分红显得大方之极,2009年甚至把所有的利润100%全部分红。

案例2:南玻B和信义玻璃

2010年,某网友和一个也炒股的朋友聊天,朋友说他有个亲戚在深圳宝安区福永的南玻工厂上班,天天都加班,生意好得很,而且其玻璃产品的价格还上涨了,一股羡慕之情溢于言表。该网友于是约了联系方式,跑去深圳和这个在基层上班的小兄弟了解南玻的情况。

回来后他又看了南玻B股的财务数据,发现如此优秀的公司,估值却很低:市净率1倍,市盈率好像才8倍,派息率是4%~5%。于是他果断买入了一点,几个月后就翻倍了,从5元涨到11元卖出。

该网友当年还关注过港股的信义玻璃,为了弄清楚这家公司到底怎样,跑了深圳很多汽车4S修理店,还和一个修理厂的经理成了朋友,一起吃饭聊天。结果发现维修玻璃基本都用信义玻璃(与福耀玻璃有一定差异化竞争),而且国产车也很多用信义玻璃。信义玻璃的股价那年涨了2倍多。而且整个玻璃行业的几个龙头企业都业绩大增。

图2-1和图2-2分别是南玻B(200012)和信义玻璃(HK0868)在2010年的走势图。可以看出,这两只玻璃股在2010年都经历了大涨,但信义玻璃涨幅更为惊人。



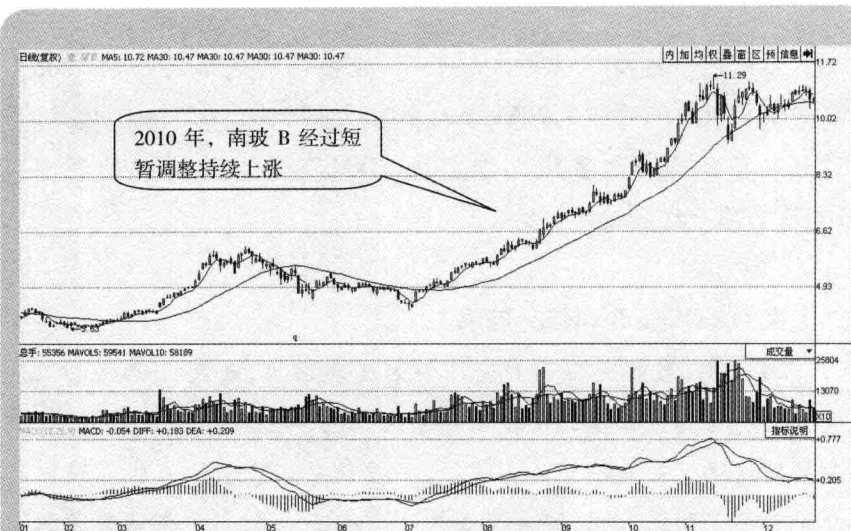


图 2-1 南玻 B 日 K 线图(复权)

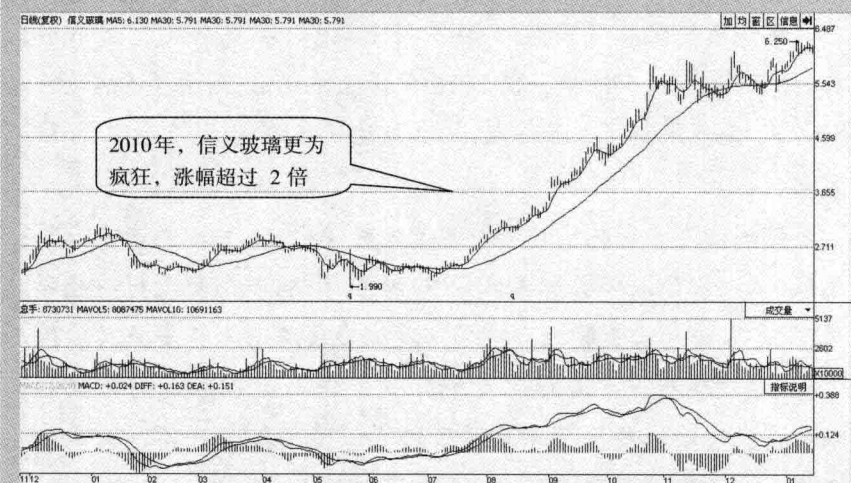


图 2-2 信义玻璃日 K 线图(复权)

案例 3: 敏华控股

2012 年,某网友关注港股做休闲沙发的敏华控股。为了了解该股的真实信息,他和朋友几乎跑遍了深圳的家私卖场(有好百年、

红星美凯龙等),看了数十家店,还亲自体验了敏华控股的沙发。通过调研,他发现其品牌“芝华仕”沙发确实是差异化很强的休闲沙发,而且还有一些技术上的专利保护,顾客口碑也比较好;而床垫品牌“爱蒙”则很一般。另外,因为其财报显示国外的营业收入大于国内的营业收入,为了核实他还去看了一些进出口的数据,通过国外的网站特地查了其集装箱的数据,确定没有财务作假。另外,他还发现其老板也拼命地增持股票。

最终,该股股价一年也差不多有3倍的涨幅。

案例4:广汽集团

2013年,某网友因为朋友的推荐而开始关注广汽集团。2012年钓鱼岛争端对丰田和本田等日系品牌车的销售和业绩形成重大打击。但这位投资者在生活中观察到,大众对日系车的信心并没有彻底丧失,特别是对广汽集团旗下的几款经典车型品牌“凯美瑞”“汉兰达”和“奥德赛”等都还有信心,而且公司财务上估值也不贵,1倍左右市净率,按事件前的盈利计算,市盈率还不到10倍。不久就传出日系车销量回升的消息,这位朋友5元左右买入,几个月后10元左右清仓。

其实投资是一项“艺术+科学”的工作。科学的角度可能就是阅读财报和经营数据,艺术的角度可能就是从多个角度出发寻找大家忽视了的金子。就像林奇和巴菲特都喜欢重仓投资于自己生活中接触到的公司。

曾经听说有人在腾讯上赚了50倍,起源仅仅因为他女儿告诉他这个聊天软件很好,自己的同学和朋友都在用,几乎天天扑在上面。

投资链接3：最惬意的调研

林奇在调研玩具反斗城的时候,有许多温馨的场面。

林奇正在纽约第五大街玩具反斗城的专卖店门口观察。“当心点,别碰着我的狗。”一声清脆的童声向他嚷道。他定睛一看,是一位四五岁的金发男孩,在追着四处乱窜的玩具狗。那只玩具狗毛茸茸的,憨态可掬,此时正肆无忌惮地向他这边冲了过来。林奇蹲下身子,截住了这只电动玩具:“你的玩具小狗,给你。”

“不。”孩子瞪着天真的大眼睛,说:“他不是玩具,他是我的吉米。”说着,抱过林奇手上的玩具狗放在了地上,“快走,吉米。我们去打猎。”小狗向前跑去,孩子再次欢快地追了上去。此时林奇就听到有好几个孩子的声音叫起来,“妈妈,我也想要这个。”“我们也把吉米带回家吧,爸爸。”

当林奇站起身时,一个略有些丰满的少妇抱着一只毛茸茸的玩具熊,撞在了他的身上。“抱歉,夫人。”林奇本能地反应道。那妇人连忙说:“这是我的错,我着急追我的孩子托米。”她指着前面追着玩具狗的那个男孩。林奇看到那个孩子正和玩具小狗玩得开心。林奇赞道:“这个孩子太可爱了。”听到别人夸赞自己的孩子,这个年轻的妈妈笑着说:“谢谢,就是太顽皮了点。”林奇说:“顽皮是孩子的天性,托米和我家老二差不多大。孩子都是这样的。不过我的孩子好像不喜欢玩具,托米很喜欢这里的玩具吗?”妇人说:“是啊,几乎每个周末都要带他来这里玩一次,家里的玩具柜里装满了玩具。”“妈妈,吉米要回家了。”听到孩子的喊声,妇人匆匆与林奇道别。林奇又在小本上记下了一笔。

林奇又到另一家店里参观,这里和前面几家店一样拥挤。琳琅满目的玩具,总是吸引着那些童颜幼齿。在他们的“命令”声中,

家长忙不迭地抢着把钱送给收银员,以免稍迟一会儿,就引起孩子们哭泣的抗议声。林奇估算了一下,这些人大部分应该都是回头客。

纽约调研结束后,林奇还想借着周末去外地调研一番,只不过要带着一家人去。

他给妻子卡罗琳打电话,卡罗琳有点不相信。她先是怀疑自己听错了,然后开心地笑起来。随后她在电话里问她的丈夫:“你是不是又要做什么调查?”

不管是不是做调查,不管目的地是迈阿密还是芝加哥,只要全家人在一起,就是幸福快乐的时光。自从林奇任职麦哲伦后,全家还很少有一起出去游玩的机会呢。

看着车窗外变换的景色,三个孩子开心极了。姐妹们相互打闹,然后向父母告状。卡罗琳还装腔作势地制止斥责,林奇则不管不问。他问孩子们:“你们喜欢什么样的玩具,爸爸送给你们中间最听话的一个。”卡罗琳小声说:“不要买了,前几天玛德琳小姨还带来好几个洋娃娃呢。”玛德琳是卡罗琳的妹妹,几天前从马兰州来看他们。林奇第一反应就是,回头看看是不是也是玩具反斗城的产品。

按照助手提供的地址,他们到达了迈阿密的第一站——一家玩具反斗城专卖店。迈阿密这家店的规模很大,不次于纽约的那家,顾客也很多。这一家五口的阵容,引来了导购小姐的热情接待。三个女儿一进来,立即被眼前这些可爱的玩具吸引住了,现在叫她们走都不肯走了,各自开始挑选着自己喜爱的玩具。“我就说,孩子们肯定会喜欢这些玩具的。”林奇满脸得意地说。卡罗琳挽着丈夫,看着全神贯注挑选玩具的孩子,微笑着什么也没说。

有了妻子的陪同,林奇可以更方便地去和一些孩子的母亲打

招呼,他总是找准时机向她们询问对玩具反斗城玩具的看法。结果得出的结论和在纽约的大同小异。这里的玩具深受孩子们的喜爱,她们也经常带着孩子来这里购买玩具。

林奇十分满意,不停地在小本子上记录着,如果不是卡罗琳的提醒,他还没有注意到三个孩子已经选好了各自喜欢的玩具在等着他呢。玛丽选了一个憨态可掬的玩具熊,安妮拿的是一款遥控小飞机,贝丝抱着一个小洋娃娃。林奇爽快地付了钱,带着孩子们上车了。

孩子们迫不及待地摆弄着自己手里的玩具,热乎劲儿还没过去,林奇又把车停了下来。“是不是到迪士尼了?”玛丽问。“不,宝贝,爸爸准备给你们买圣诞礼物。”林奇指着对面的百货公司说,“进去挑礼物吧。”玛丽有些不解地问道:“圣诞节不是还有几个月吗?”卡罗琳看到橱窗里张贴着的玩具反斗城的广告海报,便明白了。她配合着对孩子们说:“走吧,去把圣诞爷爷最好的礼物拿出来,最好把明年圣诞的礼物也挑好。”

也许两三年都不需要再买礼物了,林奇开着车边走边停,车里的玩具也越来越多,孩子们最后实在不知道该买什么了。

最终一家人都找到了自己的“玩具反斗城”:三个孩子找到了玩具;林奇找到了股票;卡罗琳找到了丈夫的爱。

彼得·林奇投资秘诀

了解你持有的股票

你必须了解你持有的股票。这听起来很简单,但是我们知道能做到这一点的人少之又少。你应该能够在两分钟或者更短的时间之内向一个12岁的孩子解释清楚你购买一只股票的原因。

如果你无法做到这一点,如果你购买这只股票的唯一原因是因为你觉得它的价格将上涨,那么你不应该买入。

我可以给你说一只简单的常见股票——这种类型的股票大多数人都不会购买。它是一家相对平凡的公司,生产的产品也很简单。该产品具有 1M 内存的 CMOS、双极 RSC 浮动点数 I/O 接口的处理器、16 位双通道内存、Unix 操作系统、Whetstone 每秒百万浮点运算的有机硅放射器、高带宽以及 15 微秒的运算能力等。

如果你持有这种垃圾股票,你永远都不可能赚钱,永远不会。了解你持有的股票是非常重要的。你投资的企业应该很简单。给我带来优良回报的是我能理解的简单公司,比如唐恩甜甜圈、Laquinta 汽车旅馆等。能够带来不错回报的就是这些公司。

——1990 年林奇的一次演讲

2

玩具反斗城 1978

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1978

3. 美体小铺

当你发现了合适的股票并且以合理的价格买入,所有的证据都表明这只股票将会越涨越高,一切都向着有利于你的方向发展,如果此时你却将它抛出真是太愚蠢了,这简直是一种耻辱。

——彼得·林奇错失玩具反斗城后的总结

投资背景：石头下找小虫子

林奇选股向来以灵活性出名,有“股票多情种”之称,初步统计他交易过的股票有 15000 多只(恐怕大部分股票他都碰过)。在给《巴伦周刊》推荐股票时,动辄就是几百只甚至上千只——这相当于没推荐,似乎没有他看不上的股票。

在他实现职业的关键一跃,由一个分析师转任基金经理的初期阶段,其操作风格似乎跟今日的中国普通股民几乎没什么两样,也是短线操作、频繁换股。不同的是,最终他成功了,而国内外很多像他一样频繁买卖股票的人,赚钱的却很少。

区别在哪里呢?就在林奇对某些“重要股票”的坚守上。

“寻找值得投资的好股票,就像在石头下面找小虫子一样。翻开 10 块石头,可能只会找到一只,翻开 20 块石头可能找到两只。”林奇如是说。

每年他都要翻开几千块石头,以保证找到足够的小虫子,满足麦哲

伦基金越来越大的胃口。他买的许多股票可能就只是在翻石头而已，一旦发现没有小虫子马上就扔掉了，所以有时显得换股频繁。其实只要是他发现了小虫子的石头，他都会一直捂着，只不过特别少，大家很少留意。

为了找到足够的小虫子，林奇的生活很紧凑：一年大概要走访 500 ~ 600 家公司，每天早晨 6 点就去办公，晚上 7 点多才回家，连路上的时间也基本都在阅读中度过；每天午餐时都可能跟某家公司洽谈；平时陪妻女购物时也在留意中意的公司，在和妻子度假之时，碰到与自己投资相关的公司在附近，也随时跑去调研。“1980 年我总共拜访了 214 家上市公司，1982 年增加到 330 家，1983 年再增加到 489 家，1984 年略减到 411 家，1985 年又增加到 463 家，1986 年更是增加到 570 家。”林奇说。

彼得·林奇投资策略

一天林奇发现自己的三个女儿的化妆品都来自同一家公司——美体小铺(The Body Shop)，而且在他陪着女儿去逛街的时候也发现这家公司的连锁店生意很好，属于他观察的购物中心中生意最好的几家店之一。职业的敏感性顿时使他来了兴趣。

这家公司 1976 年创立于英国，凭借着崇尚天然的产品理念和零售专卖的经营方式迅速发展。公司产品都是一些很“怪”的化妆品和护肤品：有香蕉、果仁和草莓等制成的乳液和沐浴露、蜂蜡睫毛膏、兰花油洗面奶、胡萝卜保湿露、蜂蜜加燕麦片的面膜以及海藻加桦树的洗发水等。公司已经在英国上市，业务迅速延伸到海外。

林奇开始通过各种渠道、方式来深入观察这家生意火爆的公司。

在美体小铺的店内，人头攒动，生意好得出奇，商品很畅销。经估算，一个 3000 平方英尺的美体小铺的营业额和一个 10 万平方英尺的西尔斯百货公司差不多。尤其令人感兴趣的是，很多不同年龄段的客户竟然都喜欢该公司的产品。

还有一件事带给林奇很大的启发，他以前的一个非常聪明的同事宁愿放弃优厚稳定的薪水，用自己攒的钱跑去开了一家美体小铺的连锁店，

当上了小老板。这样的一个家伙都选择卖美体小铺的产品,在一定程度上也证明了这个事业的吸引力。

另外,美体小铺很重视社会责任,倡导一种清新的生活方式也给林奇留下了深刻印象。公司产品全部为天然原料制造;员工每周都可以带薪休假一天去参加社区服务工作;倡导旧物循环利用,比如回收购物袋或用旧瓶子来买新沐浴液会有优惠等;公司倡导健康美容的理念而不是单纯地把美丽放在首位。

公司虽然扩张很快,但却不是放任,而是非常谨慎地扩大自己的领地。林奇是从朋友斯蒂芬森那里领略到了该公司的谨小慎微的。斯蒂芬森在伯灵顿购物中心开了一家加盟店,事实已经证实她完全具备成功经营一家分店的能力,但是当她申请在哈佛广场再开一家新店时,美体小铺的董事长仍亲自出马,专程从英国飞到美国进行实地考察,并仔细评估斯蒂芬森的经营能力。如果美体小铺以自有资金扩张开设新店,如此谨慎情有可原,但哈佛广场加盟店可是斯蒂芬森自己拿钱开的,而且是她开的第二家加盟店,美体小铺总公司却并未因此就不经评估直接批准。这让林奇感到吃惊。

经过以上分析,在基本条件下,按照林奇的标准,这家公司很有潜质成为自己的标的,但还需要进一步挖掘,看有没有发展风险和足够的发展前景。

从产品本质上看,美体小铺的产品依然是一种标准化产品,价格算是适中。最常见的洗发水和沐浴液等产品,价格比精品店便宜但比折扣店贵一点。

公司通过增加特许连锁店的方式来进行扩张,几乎不需要负债,风险很低,而且一开始就进行跨国经营,市场扩张能力很强,但还远远没达到饱和的程度。美体小铺在加拿大开出的店是最多的,大概有 92 家分店,但是当时在日本和德国仅仅各有 1 家分店,美国也仅仅有 70 家分店。按照加拿大市场的逻辑来推理计算,美国人口是加拿大人口的 10 倍,如果加拿大这点人口就能支撑 92 家分店,而且单店的利润很高,那么美国、日本以及德国将会有多少家店铺才合适呢?即便按保守的预计——1000 家

3

美体小铺
1978

BIDELINOI
TOUZI ANLIJI

来计算,那么公司的增长率也将达到8倍左右。

结论很明显:这也是一家快速增长型公司,产品大受欢迎、扩张速度迅速、单店利润高且没有太多负债,能够连续成功地跨国复制自己的连锁经营模式,这种成功的复制使得公司的增长可以保持一个稳定的增长率。

那么在现实中美体小铺的表现如何呢?1984年美体小铺刚在英国上市的时候股价仅仅为5便士(相当于10美分),总市值800万英镑,在1987年股市大崩盘和美国攻打伊拉克期间,其股价都暴跌过,但是到1990年,其股价则上涨到了362便士。到2006年公司被欧莱雅收购,总价值达到6.52亿英镑。

最终林奇和麦哲伦基金在美体小铺上大赚了一笔。

投资链接1:除了勤奋,林奇其实别无特别的秘诀

很多人认为,要在股市中成为大赢家,必须有很高的天赋,有很高的学历,有很深厚的资金背景才行。按照这个逻辑,像彼得·林奇这样的投资奇才肯定是天赋了得、学历很高、资金背景很深厚了。

事实确实如此,林奇聪慧异常,是沃顿商学院的MBA,在富达基金管理公司从分析师一路过关斩将成为一名掌控巨额资金的基金经理。可他第一次上《华尔街一周》节目时却说:“投资是99%的汗水加1%的灵感。”

很多人都会说,这只是林奇的自谦之词,不能当真。但实际上这句话恐怕不是客套,勤奋确实是林奇投资成功的最重要因素。这里的勤奋不仅包括腿脚勤奋,还得加上思考的勤奋。林奇通过头脑和腿脚的勤奋选出了“下面有小虫子的石头”,以此为基础勇敢下重注,并敢于耐心持有。如果说有秘诀,这是他成功的真正秘诀。

由于身在基金公司,要受到公司纪律的约束和大众投资者的密切关注,基金净值一有风吹草动就会面临这些人的种种看法——实际上也是一种巨大的压力。对这种压力,巴菲特可以通过各种策略将其化解于无形,而林奇却无法做到。因此,对于林奇的投资生涯,要分阶段去看。

在早期,麦哲伦基金面临投资者大量的赎回压力,林奇频繁买卖股票也跟这个因素有关。但这只是林奇基金生涯的准备阶段,锻炼了他的选股感觉。随后他的勤奋研究和深邃的智慧让他开始能够如鱼得水地应付各个方面的压力。

他自己说:“我的选股方法是艺术、科学加调查研究。20年来始终未变。”前面我们探讨过,所谓科学,就是要看大量的财务报表,要作相应的数量分析。艺术则是需要一种只可意会不可言传的灵感,但接触大量的公司一手信息却是前提。这两个方面都需要付出艰辛的劳动,都需要勤奋作为基础。

其实,作为一个沃顿商学院毕业的 MBA,林奇完全可以跟其他华尔街的基金经理们一样,每天窝在办公室里看分析师们送来的报告,买入一堆蓝筹股,这样即便将来亏了别人也只会把原因推到别的事情上。而他却费尽心力,东跑西跑地调研,最终重仓持有的都是大家都有点担忧的小公司股票。这些企业都怪怪的,但成长性都比较高,一旦将来亏钱肯定都是自己的错,领导会找自己,基金投资者也会找自己。

但这就是林奇。

投资链接2：零售业股票的魅力

美体小铺的逻辑是：一个产品大受欢迎、扩张速度非常迅速、单店利润高且没有太多负债的公司能够连续成功地跨国复制自己的连锁经营模式。而且，在复制的时候，非常谨慎，风险可控。

林奇钟情的就是这种能够成功复制的商业模式，这种模式在零售业中较为常见。所以林奇在职业生涯中，对零售业情有独钟。“最吸引人的地方就是可以用很长的一段时间充分地来观察行业中公司的发展。等到它们用事实证明自己的巨大潜力之后，再买入股票一点也不迟。”林奇是这样描述零售业中的公司的。

一种商业模式如果可以复制成功，这就代表它的管理效率和内部运行的有效性，以后大家只要照搬就行了，这样在不同区域扩张将会节省很多管理成本。每个投资者都喜欢这种商业模式，因为在这种商业模式中，意味着只要增加销售点，标准化操作，就可以使得盈利增加。在能复制成功的模式中，除了地域的不同外，其他诸如销售、管理、财务、生产等都可以进行等同的移植，这样一来，不需要改变其他东西，仅仅通过规模的扩大就会直接带来利润的增加。

每个人都喜欢简单，都喜欢可预见，都喜欢低风险而利润却增加。这种商业模式正好迎合了大家的这种心理。

林奇曾经说过：“在对各个行业起起落落的长期观察中，我发现，尽管投资于周期型公司股票和特殊情况下股价被低估的公司股票，你可能会取得2~5倍的投资回报率（假如一切顺利的话），但是投资于零售业和餐饮业公司股票会有更高的回报率。零售业和餐饮业公司不仅增长速度和高科技一样快，而且风险普遍要低得多。”

在零售企业或连锁企业中,找到一种成功的模式,然后显示快速发展的例子在国内外都有很多,比如肯德基、麦当劳、家乐福、如家、星巴克、国美、苏宁等。

这种企业与人们生活很近,完全可以在生活中找到。

彼得·林奇投资秘诀

小公司才是国家经济发展的源泉

顺便说一句,我一直不理解为什么布什在竞选中不强调我们国家的强大?在20世纪80年代的黄金十年里,美国新增了1800万个工作岗位,但全美500强公司却减少了200万个工作岗位。请注意,是200万个!人们总是在谈论这家公司今年裁减了多少员工,那家公司裁减了多少员工。这就是大公司的经营模式。我们可以猜猜看,在下一个十年里,500强公司会不会再减少200万个工作岗位?

20世纪80年代美国诞生了220万家新公司——220万家!这个算术其实非常简单,但有些人似乎就是不会算。在这十年里,一些新公司可能会发展到500人到1000人的规模,平均一下,假设每家新公司的规模达到10人,这就将新增2200万个职位!这就是我们的国家已经经历的……

大家常常说,小公司是美国经济增长中最富活力的部分。实际上,仅仅说它是最具活力的部分显然还远远不够,可以说它是美国经济增长的全部来源,甚至于称它为“全部”的说法也不够全面,小公司实际上还弥补了大公司对经济增长的拖累了呢!1982年,美国基准借款利率高达20%,失业率居高不下,民众心理极度恐慌,但当年仍然诞生了15万家新公司。去年我们经历了严峻的经济危机,货币信用收缩,银行麻烦缠身。但就是在这

3

美体小铺 1978

BIDELINO
TOUZI ANLI

种情况下,美国仍然新增了 20 万家新公司,我相信今年会涌现出更多的新公司……

新公司的诞生不会成为报纸的头条新闻,但如果哪家大公司裁减了 3000 名员工,它马上就会成为媒体关注的对象。媒体并不会关注亨瑞佛斯内克和玛莉赫波怀特开了一家新公司,但是我们可以看到,每星期都有大量的新公司开业。

——彼得·林奇 1992 年的演讲

1981

4. La Quinta 汽车旅馆

假如你是那种会在慌乱中抛售一切的人,你就该远离股票市场。

——彼得·林奇认为有个性缺陷的人不适合投资股票

投资背景：林奇钟爱的三种增长型公司的特点

研究股票的过程中,一个重要的事情就是,怎么对你感兴趣的股票进行分类。实际上,划分股票种类的方法几乎和股票经纪人的数量一样,非常之多。但林奇的分类方法独树一帜且非常有效,基本上可以涵盖投资者进行的所有有效分类。

具体的做法是,林奇一旦确定了某一特定行业中的一家公司相对于同行而言规模是大是小之后,接下来就要对公司进行分类,看属于6种公司基本类型中的哪一种类型:缓慢增长型、稳定增长型、快速增长型、周期型、隐蔽资产型以及困境反转型。

通常,一家公司的增长速度是快还是慢,要参照整个国民经济的增长速度才能确定。缓慢增长型公司的增长速度较为缓慢,大致与一个国家国民生产总值(GNP)的增长速度相符,比如美国,接近于国民生产总值年平均增长速度——3%。快速增长型公司的增长速度远超同期国民经济的增速,有时一年会增长20%~30%,甚至更高。正是在这种快速增长

4

La Quinta 汽车旅馆 1981

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

型公司中你才有可能找到最具有爆发性的黑马股。

我们看看林奇所说的增长型股票的具体特点。

· 缓慢增长型公司股票

缓慢增长型公司并不是从一开始增长速度就很慢,相反,它们一般都有辉煌的过去。它们在开始时可能也和快速增长型公司一样有着很高的增长速度,最后由于精疲力竭停了下来。或者是因为它们已经到达了事业的顶峰,或者是因为它们耗尽了元气,而管理层却不能再充分利用新的发展机会培植增长点。一般来说,当一个行业的整体增长速度慢下来时(每个行业似乎总会迎来这一天),该行业中绝大多数的公司也随之失去了增长的动力。

缓慢增长型公司的一个特点是定期慷慨地支付股息。通常当公司不能想出扩张业务的新方法时,它就会支付十分慷慨的股息,当然这并不是什么坏事,因为像巴菲特那样的人毕竟太少,还不如直接分钱给股东。

在林奇的投资组合中很难找到这类增长率为2%~4%的公司,因为如果公司的增长速度不是很快,它的股票价格也不会上涨很快。林奇对基金增长率的野心使他无法安于在每年的分红和股票的欲振乏力上。

· 稳定增长型公司股票

稳定增长型公司一般非常有名,像可口可乐、百时美、宝洁、贝尔电话以及高露洁棕榄公司等。这些庞然大物拥有数十亿美元市值,虽然增长速度和市场的反应速度不如那种反应敏捷的快速增长型公司,但是它们的增长速度要快于那些缓慢增长型公司。

稳定增长型公司的股价走势图不会一直平坦下去,但也不会像珠穆朗玛峰那样陡峭。买这种类型的股票多少有点儿像站在了山麓丘陵之上,年均增长率为10%~12%。

投资于稳定增长型股票能否获得一笔可观的收益,取决于你买入的时机是否正确和买入价格是否合理。这对投资者的操作水平要求较高。比如林奇,在购买了稳定增长型股票后,如果它的股价上涨到30%~50%,他就会把它们卖掉,然后再选择那些有着相似的价格但还没有上涨

的稳定增长型股票。他反复进行诸如此类的投资操作。

稳定增长型股票最容易变现,最容易被大众所接受,所以基金经理们很喜欢这类股票。林奇总是在自己的投资组合中保留一些稳定增长型公司的股票,因为在经济衰退或者经济低迷时期,这类股票总能为他的投资组合提供很好的保护作用。

· 快速增长型公司股票

快速增长型公司是每个投资者都喜欢的股票类型,其特点是:规模小、新成立不久、成长性强、年平均增长率为 20% ~ 25%。

对这种公司,如果你能够仔细观察,明智地选择,你就会从中发现能够上涨 10 ~ 40 倍甚至 200 倍的大牛股。对于规模小的投资组合,这类股票你只需寻找到一两只,就可以大幅度提高投资组合的整体业绩水平。

快速增长型公司并不一定属于快速增长型行业。实际上,林奇更钟爱不属于快速增长型行业的快速增长型公司。在缓慢增长型行业中,快速增长型公司虽然少,但只要找到了自己的“独门绝活”,照样能够找到不断增长的市场空间,实现快速增长。比如,酒店行业早已定型,年增长率仅为 2%,属于典型的缓慢增长型行业,但万豪国际酒店集团公司在过去 10 年间通过不断抢占该行业其他公司的市场份额,其年平均增长率达到了 20%。

同样的情形也发生在大众认定早就已经成熟的快餐业、百货业以及服装零售业上。这些爆发性成长的公司在一个细分市场掌握了诀窍,有了迅速成长的经验,在一个地方取得成功之后,很快将其成功的经验在其他地方一次又一次地复制,不断向其他地区扩张。随着公司新市场的不断开拓,盈利加速增长,人们开始关注并最终形成共识,股价就会急剧上涨。

不可否认的是,快速增长型公司也会存在很多经营风险,特别是那些财务实力不足,但头脑过热的新公司。通常,一旦资金短缺的快速增长型公司遇到令人头痛的大麻烦,华尔街会很快将其股价打压得一落千丈。所以对这类公司,对管理层的素质考察也很重要。

林奇所寻找的是那种资产负债表良好,又有着实实在在的丰厚利润的快速增长型公司。投资快速增长型公司股票的诀窍是,设法弄清楚它们的增长期大概什么时候会结束,以及为了分享快速增长型公司的增长所付出的买入价格应该是多少,最好是具备巴菲特所说的拥有“足够的安全边际”。

彼得·林奇投资策略

20 世纪 80 年代初,林奇认为汽车旅馆业已经进入复苏阶段,他已经购买了联合旅馆的股票,但是他并不满足于此,总觉得该行业应该会有更加优秀的公司,最好是那种快速增长型公司。他四处打听更好的投资对象,以便寻找到该行业的黑马。

林奇喜欢从公司竞争对手那里收集好公司的资料。一般来说,能令对手敬佩的公司肯定是非常不错的。通常而言,90% 的公司的的高级主管一旦面临对竞争对手进行评价的机会,会非常情绪化地对自己的竞争公司大加抨击或大加赞赏,很少有人能够非常客观地评价自己的竞争对手,而这种情绪化正是最真实的现实。林奇在电话里向联合旅馆公司的副总裁询问谁是他们最强劲的对手。

“La Quinta 汽车旅馆,”联合旅馆的副总裁大声说道,“他们的工作非常出色。在休斯敦和达拉斯他们击败了我们。”

能够赢得其对手极为恼火的赞扬,那么一定是非常有优势的。这是林奇第一次听到这家公司,了解到这一信息后,他立即着手研究 La Quinta。

这是一家在得克萨斯州起家的汽车旅馆连锁公司。汽车旅馆业是一个大家公认的缓慢增长型行业,竞争非常激烈,但 La Quinta 公司却在群敌环伺中找到了自己的克敌“绝招”,反而迅猛发展。

从该公司的高管那里,林奇得知了 La Quinta 旅馆的经营模式。

说起来很简单,他们提供跟联合旅馆一样好的客户服务,但是价格却要低 30%。La Quinta 之所以能够提供如此价廉物美的服务,主要是因为他们改变了汽车旅馆的业态:他们去掉了不能为自己带来利润却徒增大量成本的礼堂、会议室、餐厅等设施,但为了解决客人的膳食供应问题,他

们在旅馆隔壁开一家 24 小时的快餐店。而且,从这名高管那里,林奇知道了 La Quinta 的主要客户群是小商人,这些人的特点是对旅馆客房要求较高,同时又希望能够得到一个较高的折扣,La Quinta 正好满足了他们的要求。

在选址上,La Quinta 也独具匠心。绝大多数汽车旅馆都将连锁店建在高速路口附近,以方便旅客泊车、住宿。而 La Quinta 则有针对性地把它的连锁店建在客户最有可能进行商务活动的区域附近,因为这些顾客大部分都是来完成商业事宜,而不是旅行的。而且这些顾客因为不是临时起意住宿,一般都会预订房间,这样 La Quinta 的客流量就更加稳定而便于管理。这相当于 La Quinta 还抢占了低端酒店和高端酒店之间的市场空位,并以此建立了一个利基市场。

以这样的模式发展,La Quinta 在得克萨斯州的利润非常可观,而且在阿肯色州和路易斯安那州也站稳了脚跟。林奇发现,上年它新开业的汽车旅馆比前年多了 20%,公司的收益几乎是每个季度都在增加。而且公司计划未来以更快的速度扩张,但债务并不太多。

尤其让林奇高兴的是,对这家已经经营了 5 年的快速增长型公司,在林奇关注它之前,只有极少的券商机构在追踪它,机构投资者持有该公司的股票不超过 20%,就连自己身为基金经理也是第一次听说。

唯一让他不安的是,公司虽然每年以 50% 的高速度成长,市盈率仅大约 10 倍,但股价已经上涨了 1 倍多。“会不会有点高?”他有点犹豫。此时,林奇听说 La Quinta 公司的一位重要内部人士在卖出股票,这让他几乎差点儿就不想买入这家公司的股票了。

这种奇异的情绪在林奇身上并不是第一次出现。由于内部人士开始卖出而不再买入公司的股票,实际上跟由于外部投资者(像美国玩具反斗城公司的皮特里)停止买入而卖出股票一样,两种行为都是受到别人的影响后对自己的判断失去了信心。

幸运的是,在 La Quinta 公司股票投资上林奇没有受到这种愚蠢思想的影响而坚决买入,他为麦哲伦基金买了尽可能多的 La Quinta 股票。10 年时间麦哲伦基金已经从这家公司的股票上赚了 11 倍的收益。

投资链接：买入股票的最佳时机

股票投资是一项高风险、高收益的投资活动。掌握准确的交易时机,选择适当的买点与卖点,是每一个投资者投资成功的第一步。

在实战中,如果进出太过频繁,则会让自己处于极度紧张的状态中,往往难以理智地判断行情,甚至会一再违背应有的准则,从而导致投资的失败。但是,如果能针对性地找到最佳交易时机,就会让投资者在“扑朔迷离”的股市中,拥有清醒的判断力,避开风险,最终在金钱的游戏中获取大笔的财富。

彼得·林奇是寻找最佳交易时机的高手,他对股票买卖时机的把握是非常准确的,也正因为如此,他才取得了辉煌的成绩。彼得·林奇通过多年的调查研究和实践,总结出两个最重要的股票买入时机。

第一个买入时机:特定的年底低税时。股价在一年中的10—12月多下挫严重,这并非偶然,因为经纪人毕竟也像普通人一样需要消费,所以他们会询问委托人是否卖出股票并从税收中获利。而机构投资者同样喜欢在年底清除一些亏损的股票以便调整未来的证券组合。所有这年年底的抛售行为综合在一起将会向下打压股价,尤其对于价位较低的股票,如果一只股票的股价下跌到每股6美元的下限,那么那些用保证金账户融资购买股票的投资者们就不能用这些股票作为担保,所以用保证金账户购买股票的投资者在股价下跌时不得不卖出低价股。机构投资者也往往不得不卖出低价股,如果他们不这样做就会违反这种或那种投资限制性规定。这些投资者的卖出会导致更多投资者跟风卖出,结果会把非常好的股票打压到低得惊人的价位。这时候是投资者买入股票的最佳时机。

这个时机可能是美国股市的规律,但投资者可以通过各种办法找到中国股市的相应规律。

第二个买入时机:每隔几年市场便会出现的崩盘、回落、大跌、直落时期。彼得·林奇认为,在股市每隔几年出现崩盘、大跌、激烈振荡、像自由落体一样直线下跌的时候,是购买超值股票的大好时机。因为在这些令人惊惶恐惧的时期,人们都在内心吓得直喊“卖出”,争先恐后地抛售自己所持有的股票,这种严重的杀跌行为会使股价大幅下跌。如果这个时候谁能鼓足勇气保持理智,那将会抓住梦寐以求的投资良机。彼得·林奇认为这种投资良机个人投资者比机构投资者更容易抓住,因为在市场突变时期专业投资者总是由于过于忙碌或者过多束缚而不能迅速行动抓住机会。他还对那些实力雄厚且盈利增长良好的优秀公司的股价进行统计,发现在最近几次市场崩溃时投资者都可以用很低的价格买入,而获得很高的投资回报。

彼得·林奇举了 Dreyfus 基金公司的事例来说明对这一交易时机的把握。在 1987 年的市场崩盘中,Dreyfus 基金公司的股价从最高时的 45 美元被大量地抛售打压到每股仅 16 美元。彼得·林奇对该基金公司的情况进行了考察,他发现该公司的股票每股扣除债务后的净现金为 15 美元,而当时股价才 16 美元,这真是物超所值的好股票。而且该公司除了拥有大量的现金以外,还从这场股灾中获得了好处,因为好多投资者为了规避风险而把资金转移到该公司的货币市场基金之中。像 Dreyfus 基金公司就是第二个买入时机所要寻找的理想目标。如果投资者能把握住机会,将会获得高额的投资收益。

彼得·林奇投资秘诀

专业投资人是不敢购买 La Quinta 的

在投资领域,当生存的饭碗面临危险时,只有极少数的专业投资人有勇气敢于购买像 La Quinta 汽车旅馆这种不知名的股票。事实上,如果面临两种投资选择,第一种选择是有可能投资于一家不知名的公司股票可能会赚到一大笔钱,第二种选择是可以确定投资于一家已被广泛认可的公司的股票最多只有少量的损失,那么无论是共同基金经理人、养老基金经理人,还是公司投资组合经理人都不会毫不犹豫地放弃赚大钱的可能性而选择亏小钱的确定性。对于专业投资人来说,能赚大钱固然是好事,但更为重要的是万一投资失败时你也不会落得个悲惨下场。华尔街上有一条不成文的潜规则:“如果你购买的是 IBM 的股票而使客户资金遭受损失,那么你永远不会因此而丢掉你的饭碗。”

如果你买了 IBM 的股票后它的股价下跌了,你的客户和老板的问题是:“该死的 IBM 公司最近是怎么搞的?”但如果你买的是 La Quinta 汽车旅馆的股票,并且很不幸你买入后股价下跌了,他们就会这样问:“该死的你是怎么搞的?”这就是为什么当只有两个分析师追踪 La Quinta 汽车旅馆的股票时那些只关心饭碗是否安全的投资组合经理人根本不会买入这只股票的真正原因,尽管当时这只股票只有每股 3 美元。当沃尔玛公司的股价只有 4 美元时这些专业投资者也不会购买,因为那时沃尔玛还是一家坐落在阿肯色州一个微不足道的小镇上的一家微不足道的小公司。但是很快沃尔玛公司业务迅速扩张,后来沃尔玛公司在全国每一个人口密集的地区中心都开设了分店,并且有了 50 位分析师对这只股票进行跟踪分析,同时《人物》周刊还对沃尔玛的董事长

进行了专访(他是一位行为怪异的亿万富翁,经常自己开着小型轻便货车去上班),这时那些专业投资人才购买了沃尔玛的股票,而此时股价已经上涨到了每股 40 美元。

——《彼得·林奇的成功投资》

4

La Quinta 汽车旅馆 1981

BIDELING
TOUZI ANLIJI

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1982

5. 克莱斯勒汽车

不要相信专家意见。专家们不能预测到任何东西。虽然利率和股市之间确实存在着微妙的相互联系, 我却不信谁能用金融规律来提前说明利率的变化方向。

——彼得·林奇对专家和利率的看法

投资背景：谈股色变的年代

20 世纪 80 年代初期的美国, 尤其是 1981—1983 年, 是一个著名的“谈股色变”年代。日常聚会时, 人们宁愿谈论地震或葬礼, 也不愿意提及股票。

此时, 道琼斯指数已经横盘震荡了十几年, 逐渐磨掉了大多数投资者的信心。新总统上台后, 在“里根经济学”被付诸实施的大背景下, 美国贷款基准利率上升到了 2 位数, 但在短时间内, 通货膨胀率和失业率也上升到 2 位数。富人们忙着抛出股票抢购黄金以对付通货膨胀, 同时购买猎枪以防身, 囤积罐头以防食品短缺。更有趣的是, 一些很多年来都不去钓鱼的商人, 现在却主动跑去钓鱼了, 还把钓来的鱼吃了——他们在复杂的经济形势下已经方寸大乱, 害怕经济崩溃。

不过, 作为著名的“死多头”的彼得·林奇坚持了他的一贯看法: 上帝保佑美国, 经济不会崩溃, 那个浪漫的噩梦——每个美国人靠钓鱼来吃饱肚子的梦是不会成为现实的, 因为利率不会一直维持高位。既然如此,

那么就应该把全部资金投资到股票和长期国债上。

许多处于恐慌状态的投资者已经犹如惊弓之鸟。美苏争霸中美国暂时的衰落和长期的滞胀,以及高涨的失业率让他们绝望,每一次政策的变动都让他们觉得崩溃就要来临了。他们的做法和林奇相反,匆忙卖出股票和债券,将资产变现。

林奇进行常识性的推断:假如真的发生摧毁一切的大灾难,如美苏核战争、第三次世界大战等,即使存在银行的现金也会和股票证券一样,变成一堆废纸。但是这一切如果没有发生的话,那么这种在恐慌、混乱中以很低的价格抛出所有股票变现以防“灾难”,其实是十分鲁莽的做法。

这种林奇认为“鲁莽”的做法在许多对1929年经济大萧条仍记忆犹新的老一辈美国人那里还是很有市场的,而且许多人已经开始了行动。股神巴菲特的父亲和老师格雷厄姆就是这样的人,他们认为很有可能大萧条会重新来临,股市和经济系统的崩溃势不可当。因此,巴菲特的父亲早早地将自己的部分资产变现,买了专为大萧条而准备的农场;而格雷厄姆更为极端,在做每一笔投资前,都要设想如果这家公司倒闭了之后,最终会值多少钱(也即清算价值),如果对方的报价超出清算价值,他一般是不买的。

林奇的想法跟巴菲特的父亲和老师恰恰相反。

他有一套自己的经受恐慌考验的策略,那就是专注于更大的大局——不是设想最坏的事情发生会怎么样,而是设想最坏的事情不会发生的情况。他反复问自己,如果最坏的事情不会发生的话,那应该怎么做?

对里根政府的新政策,林奇判断利率早晚会降低,滞胀早晚会结束,美国经济也早晚会继续上涨。而利率一旦降低,滞胀一旦结束,经济一旦好转,持有股票和债券都会大赚一把,尤其是前期一直不太景气的所谓支柱产业,如汽车业、银行业等。

彼得·林奇投资策略

基于这样的判断,林奇把目光投向了汽车股。

20 世纪,汽车行业可以说在国民经济体系中占有绝对重要地位,汽车市场在全球范围内也是最为风云变幻的市场之一。尽管市场变幻不定,时光流转却并未消磨掉一些著名品牌的影响力。

在 20 世纪七八十年代,美国的汽车产业开始出现危机。三大汽车公司——克莱斯勒、福特和通用,同时面临着巨大的挑战。在欧洲、日本汽车的围攻下,三大公司市场份额下降、销售量锐减、用户满意度骤降。一系列的不利因素像多米诺骨牌一样,让原本势头良好的汽车股也一路下跌。在业绩和股价的不断下跌和媒体的鼓吹下,美国上下普遍悲观,认为汽车产业已经走到破产的边缘。这种支柱产业的颓败,给美国和美国股市带来了沉重的气氛,尤其是一些原来著名的汽车城市、机械城市,都显得暮气沉沉。

绝大部分人的悲观态度正是林奇所乐于看到的,这正是黑马的诞生地。

林奇开始了认真细致的市场调研。他首先从福特公司下手,然后又以美国所有大型汽车公司为对象,进行深入的调查研究。在同福特公司代表长时间的交谈过程中,福特的代表显得对克莱斯勒很尊重。就像投资 La Quinta 旅馆一样,他迅速把主要目光投向了克莱斯勒公司。

克莱斯勒汽车公司是美国第三大汽车制造企业,公司总部建立在密歇根州海兰德帕克。1925 年,沃尔特·P. 克莱斯勒离开通用汽车公司,自行创立了克莱斯勒汽车公司。成立的当年,公司收购马克斯韦尔汽车公司。1928 年又收购了道奇兄弟汽车公司。1936—1949 年,公司业务快速增长,曾一度超过福特,成为美国第二大汽车公司,但 20 世纪 50—60 年代初,生产开始滑坡,到 60 年代中期,公司经过改组后稳住阵脚。1974 年以后,面对国内外的激烈竞争,公司业务又开始走下坡路,1978 年出现严重亏损,1980 年甚至濒临破产。最后,政府给予其 15 亿美元的联邦贷款,才使克莱斯勒汽车公司免于倒闭,但公司股价已经跌到每股 2 美元,

5

克莱斯勒汽车 1982

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

许多分析师纷纷雪上加霜地进行唱衰,机构投资者纷纷逃离。

它到底会不会破产呢?林奇翻看它的资产负债表的时候,发现它的账上有超过10亿美元的现金。据此他判断:克莱斯勒立即破产倒闭绝对是危言耸听,克莱斯勒可能会破产,但却不是在两年之内。

那它到底会不会再次发展起来呢?基于对美国整体经济形势的判断,林奇认为作为典型周期型行业的汽车产业肯定会再次腾飞,而且在该行业里,它的品质为竞争对手所称道,如果行业开始好转,它肯定是上涨幅度最大的。

为了增加胜算,“林奇式调查”是少不了的,他派出大量的调研人员,大范围地对克莱斯勒公司进行考察。林奇本人则亲自到克莱斯勒公司总部进行深入细致的考察。对这次考察,克莱斯勒公司十分重视——这很自然,在大众一片看衰汽车产业的声音里,竟然还有机构看好自己。

在这次考察中,林奇对公司在长期困境中的坚守很满意。而且从一位公司的高层营销主管那里得知,他们刚刚推出一款新车型,即“T5型微型旅行车”。林奇十分看好这一款车型,他甚至幻想着哪天退休后,可以开着这样的车,带着全家人去海边度假,过上一段属于自己的惬意时光。如果连自己都是如此喜欢,别人应该也一样吧。

林奇已经察觉到了克莱斯勒公司的转机。

1982年,春夏相交之际,林奇大量购入克莱斯勒股票,所购买的股票占到了麦哲伦公司资产的5%,已经到达了证券交易委员会规定的上限。同时,他还买了大量的福特股票。

林奇说,如果证券交易委员会不作限制,他会用麦哲伦公司基金的10%~20%去购买克莱斯勒公司的股票。

“他疯了!”当林奇的朋友和富达基金的同事听说此事后,一致这样评价。投资这样一个濒临倒闭的公司,无异于自寻死路。

但林奇在“疯”的路上更进一步:基于利率必然下跌,经济必然好转的判断,当年10月,林奇把债券的持有比例削减到5%。随后,大牛市开始了,利率开始下降,经济开始复苏了。

克莱斯勒在很长时间一直在麦哲伦基金中保持第一重仓股的地位，并且在8个月内上涨了一倍。在1982—1988年的7年里，在麦哲伦基金前5大重仓股中，有3家汽车股。这三只股票，每只都让麦哲伦基金赚了超过1亿美元，其中克莱斯勒上涨了将近50倍，福特上涨了17倍。

林奇后来总结说，正是在这少数几家汽车股上获取的巨额盈利，才让麦哲伦基金的业绩出类拔萃。克莱斯勒、福特这样的股票根本不属于成长股，与玩具反斗城、美体小铺相比，它的投资价值显而易见非常低。然而由于汽车股被市场打压得如此之低、如此之久，以至于当汽车行业复苏之际，汽车股大幅反弹，几乎比任何成长股的涨幅都要大。

投资链接 1：曾经的天崩地裂竟然只是个小小的波澜

这次出乎大多数人意料之外的投资是林奇投资生涯的得意之笔。

股市风云变幻，有多少次，当时看起来似乎要天崩地裂，令人惶惶不可终日，后来的形势却表明这只不过是小小的波澜；反过来，又有多少次，当时看起来似乎只是小小的波澜，后来却是天崩地裂，令人目瞪口呆、不知所措。这样的事情在股市中一再上演，让人感觉在时间面前，所有的一切都是如此渺小。

但是不管如何，股价大跌且严重低估，就是一个最佳的投资时机。林奇也曾经历过投资组合的市值损失30%的时候，但他认为“这没有什么大不了的”。

在他眼里，世上似乎就没有灾难这回事，所有的大跌都只是一次机会，乘机低价买入的机会。因为“巨大的财富往往就是在这种股市大跌中才有机会赚到的”。

如果灾难真的发生了该怎么办呢？林奇没说，不过最坏的结果也就是大家一起玩完。如果是这样的话，还有什么可担心的呢？

GMO 基金公司的詹姆斯·蒙蒂尔曾经说,他过去经常犯的一个错误的认识是,在大萧条时期,价值投资策略比其他投资风格或者说市场大盘更容易遭受损失。但事实告诉他,那是一种悖论、假象。大萧条时期,系统崩溃,各行各业同时陷入绝境,整个市场都处在水深火热之中,任何股票都不能幸免于难。这时候价值股可能并不是好的投资策略,但成长股也好不到哪里。但事实并不尽然如此,蒙蒂尔引用全球最大对冲基金布里奇沃特投资公司的研究:就收益而言,业绩最佳的 20 家公司几乎都可以秋毫无损地度过危机,即便是在 1929 年的高峰跌至 1933 年的谷底,他们的收益也几乎保持不变;但业绩最差的 20 家公司则一落千丈,其亏损绝对值甚至接近以往的最大盈利。尽管在收益能力方面差异巨大,但在股市里,两者的差别并不是很大,前 20 家公司和后 20 家公司的股价跌幅几乎接近,前 20 家公司的跌幅为 80%,后 20 家公司则为 96%。

因此,在熊市条件下,当市场先生向我们展现诱人的机会时,蒙蒂尔的建议是“慢出手,稳投入”,并且说这是最理性,也是最合理的方法。

确实如此,如果股票显得魅力无穷,你又没有及时买进,而且以后再也没有买进的机会,你就不仅仅是显得像傻子一样了,你就是一个傻子。

投资链接 2: 周期型公司

林奇认为,汽车、钢铁、水泥、航空、轮胎以及化学公司等,都属于周期型公司。

与其他公司如快速增长型公司不同的是,周期型公司的发展

表现为一条几乎闭环的曲线,它们不断地扩张,然后又开始收缩。因此,周期型公司的收入和利润,会出现周期性的上涨和下跌。随着经济环境从繁荣转向衰退,这类公司也会出现相应的周期性衰退,其股东的收益也会随之减少。与此相对应的是,一旦经济环境从衰退走进繁荣时,这类公司将会出现相应的周期性繁荣,其股价会超过中速增长型公司甚至快速增长型公司。因此,周期型公司的股票往往很难把握,关键是要及时发现公司衰退或者繁荣的早期迹象(就像林奇对里根政府的政策判断),这对投资者来说是至关重要的。虽然很难比较,林奇却乐此不疲,认为这种事对人的智力很有挑战性。他说:“买入一家汽车类股票并把它捂在手里 25 年,就像是飞跃阿尔卑斯山一样,你可能会从中获得收益,但无法像登山者那样享受到全部上山下山的乐趣。”

投资链接 3: 同期林奇对银行股的投资

前面说过,20 世纪 80 年代美联储为了终止滞胀局面,抑制经济过热,猛踩刹车,把利率提高到了历史最高水平。

在这种形势下,照例说银行业增长前景很好,银行股应该很受追捧才是,其实不然,很多银行股的股价居然以低于账面价值的市场价格出售。出现这种偏差,主要是由于华尔街的投资偏好。当时的华尔街普遍认为银行属于成熟的公用事业,增长率很低,根本不可能会有很高的增长率。大家对实力雄厚、业绩稳定的银行股根本不感兴趣,即便美联储不断加息也不能让大家改观。

但是聪明的投资者从来都是在别人不敢动的时候行动,正如沃伦·巴菲特所说的,你应该在别人不感兴趣的时候感兴趣。林奇开始对银行股采取行动。

5

克萊斯勒汽車 1982

BIDELING
TOUZI ANLI

他的第一笔生意是第一亚特兰大银行。林奇通过调研发现这家银行已经连续12年取得很高收益率,其盈利能力很高,远超那些在投资推介会上猛吹自己的上市公司。在5年之后,这家银行与瓦乔维亚银行合并,5年内股价上涨了30倍。

与第一亚特兰大银行类似的还有一家名叫NBD的银行,该银行连续多年一直保持着15%的盈利增长速度,几乎赶得上一些快速增长型公司的业绩增长速度。但就是因为是银行股,市场给它的市盈率非常低。还有一家名叫五三银行的公司,“听听这名字,就让人讨厌”,可是林奇著名的选股规律(名字越让人讨厌,股票就越有可能被低估)让他不由自主地买进。后来五三银行从2美元上涨到了80美元。还有一只名叫凯科的银行股,这家奇特的银行有一套“霜冻地带”(Frost Belt)经营理论,即通过收购小型银行,专注于在高山寒冷地区开展业务,因为根据统计规律,这些地区的人们普遍很节俭,也很保守,很少会贷款违约。因此这家银行的业务相当红火,坏账率很低。

这些投资标的有着共同的特征:有雄厚的储蓄客户基础,贷款业务效率很高但又很谨慎,性质是地方商业银行,虽小但有着奇怪却又合理的商业逻辑。

正是这些地方性银行股票在市场上的错误定价给林奇创造了许多极好的低价买入机会,使得麦哲伦基金在银行业的仓位上要比其他投资者高出4~5倍,到1980年底,林奇已经把基金9%的资金投资在了12家不同的银行股上。

与投资汽车行业类似,林奇买入银行股也非常有趣:他先是买了一家银行的股票,但在调研的过程中又会让他了解到另一家更好银行的情况,于是他就这样一家接一家地买入银行股。

当然,刻意地追求“以奇制胜”也有可能翻船。林奇在银行股

的投资上也有失败的案例,那就是新英格兰银行。由于过于低估了新英格兰地区经济衰退对银行业务的影响,同时过高估计了新英格兰银行的发展前景,林奇买入后,这家银行的股价不涨反跌,从每股 40 美元到 20 美元,最后林奇无奈在 15 美元割肉卖出。

总体来看,林奇在银行股上的收益还是惊人的。在 1981 年 3 月推出的年度报告中,林奇指出麦哲伦基金增值近 100%,与 1980 年 3 月相比,麦哲伦基金净值已经增长了 94.7%,而同期标准普尔 500 指数却只上涨了 33.2%。这份成绩单使得麦哲伦基金的资产规模在 1981 年首次上破 1 亿美元的大关。但是林奇并没有停下步伐,而是继续买进银行股。到 1983 年 4 月又买进了 39 只银行股和储蓄与贷款协会股票。

塞思·卡拉曼说,人的本性使我们很难去接受最近表现很差的品种,但这正是长期投资成功的关键。

很显然,彼得·林奇就是那种少数能够勘破“人性”密码的人。

彼得·林奇投资秘诀

何时卖出一只周期型股票?

何时该卖出一只周期型股票:

- (1) 公司增长达到顶峰周期即将结束;
- (2) 导致投资者购买该股票的因素确实开始变得糟糕;
- (3) 公司的存货开始增加并且公司对其没有解决办法,这意味着较低的产品价格和较低的商业利润;
- (4) 大宗商品价格的降低,通常在影响收益的因素出现前的几个月,汽油、钢材价格就会下降;

(5) 公司在接下来的 12 个月中两个关键的合约期满, 产品最终需求下降, 海外竞争激烈;

(6) 用很高的成本对老厂进行改造。

——《彼得·林奇股票投资方法与策略全书》

1982 — 1989

6. 国际服务公司

比只是业务枯燥乏味的公司股票更好的是业务既枯燥乏味又令人厌烦的公司股票。当一家公司的业务让人耸肩表示怀疑和蔑视、令人作呕甚至恶心的避之唯恐不及时，那就再理想不过了。

——彼得·林奇心目中的理想公司

投资背景：那些让人感觉压抑的业务

人有许多禁忌，而“死”是最让人忌讳的一个，由此殡葬业就成了一个让人感觉压抑的行业。而林奇就偏偏喜欢类似这样的“逆大众思维”的行业，喜欢在这类行业里挖掘金矿。

这是他的一贯风格。我们看看林奇在他写的几本书里所介绍的 13 条著名选股准则，这是他多年来投资选股的实战经验（有的在前面已经有所介绍）。

准则 1：公司名字听起来枯燥乏味，甚至听起来很可笑则更好。如琼斯农场、联合石头等，这样不容易引起注意。

准则 2：公司业务枯燥乏味。如生产罐头盒和瓶盖的瓶盖瓶塞封口公司。

准则 3：公司业务一听就令人恶心。如油污清洗公司、有毒垃圾处理公司、地沟油提炼公司、动物肝肠处理公司等。这些业务与日常生活中一

6

国际服务公司

1982—1989

BIDELINQ
TOUZI ANLIJI

些特定的令人恶心的场景有关,常人避之唯恐不及,因为一想起来就想呕吐。

准则 4: 公司从母公司分拆出来。

准则 5: 机构没有持股,分析师几乎不跟踪。正因如此,这类公司的溢价率通常很低。

准则 6: 公司被各种各样的谣言包围。

准则 7: 公司业务让人感到有些压抑、沉重。如丧葬服务公司。

准则 8: 公司处于一个零增长行业中。如旅馆行业、塑料小刀和叉子行业等,竞争往往不那么激烈。

准则 9: 公司有一个利基。如独占的矿藏、独家的秘方,拥有排他性的独家经营权,如国际镍公司。

准则 10: 人们要不断购买公司的产品。如药品、香烟、剃须刀等,虽然简单但市场需求稳定。

准则 11: 公司是高科技产品的用户。技术进步能够不断降低成本。

准则 12: 公司内部人士在买入自己公司的股票。这说明公司业务确实不错,连内部人士自己都被自己感动了。

准则 13: 公司在回购股票。

在这 13 个选股准则里,有六个准则(准则 1、准则 2、准则 3、准则 5、准则 6 和准则 7)都是“逆大众思维”的体现。这种选股模式,主要就是寻找大众因为自己根深蒂固的执着、偏见而产生的市场资源错配,成功率往往很高。

彼得·林奇投资策略

富达公司的同事乔治·梵德海顿(富达天运基金的基金经理,先前是富达公司的电子行业分析师)向林奇推荐了一只股票。这是一只理想中的股票,集合了林奇的多项选股准则。

该公司名叫国际服务公司,名字听起来很乏味,经营的业务则令人感到十分压抑——死亡和丧葬,恐怕是除了有毒垃圾、核污染之外最令人感到难受的业务。

公司总部位于休斯敦,成立于1962年,并于1969年上市。自成立之日起,公司就确立了走大规模收购、扩张的长期发展路径。就像甘尼特(Gannett)公司大量收购各个小镇上的报纸进行整合一样,公司到全美各地收购当地属于夫妻店形式的小殡仪馆。而且它只收购那种一周内能提供10多次殡葬服务的生意兴隆的殡仪馆,对那些生意冷清,一周只有一两次殡葬服务的小殡仪馆置之不理。经过大量收购整合后,国际服务公司逐渐变成了殡仪馆连锁行业内的麦当劳。

最终公司成功地对丧葬业上下游进行了整合,拥有461家殡仪馆、121处公墓、76家花店、21家丧葬服务器制造供应中心以及3家棺材配送中心。而且公司的名气也逐渐传开,尤其是为亿万富翁霍华德·休斯提供的葬礼,让全美国人都知道了这家公司。

国际服务公司还开创了丧葬行业一项非常受人欢迎的业务——生前预付丧葬合同。这种业务相当于一份期货,使客户能够在目前还能负担得起的时候付清自己将来的丧葬服务费用、棺材及骨灰盒费用。这样锁定了价格之后,他们的家人就不必在以后为其支付丧葬费了,而且即使将来丧葬费用上涨(这种上涨的概率是很大的),公司仍然只按丧葬服务合同里的价格收费。对死者家属来说这种分期预付丧葬费用的合同非常合算,对公司来说也比较合算。

通过出售这项生前预付丧葬合同,国际服务公司可以马上得到现金收入,然后将这笔现金存放在银行以复利的方式不断增值。如果公司的资金管理人员水平能够向巴菲特看齐的话,这笔现金的增值速度将会更快。后来国际服务公司又把这项业务扩大到其他的殡仪馆,市场反应也非常不错,每年该项业务都以40%的比例持续增长。

尽管公司业务庞大,收入快速增长,几乎没有负债,前景非常好,但多年来大部分投资人一直对它退避三舍,不闻不问。这可能是人们的心理情结问题,与投资无关。可能正因为大部分人都远远地躲着它,所以公司股票价格偏低。

在这一点上,机构投资者显得尤为迟钝。尽管国际服务公司的经营业绩好得简直令人难以置信,而且公司高级管理人员还在华尔街到处奔

走,恳求这些机构大佬们听听他们介绍一下公司的发展情况。可是由于丧葬服务业不属于标准行业分类中的任何一种行业,既不属于休闲行业,也不属于耐用消费品行业,所以华尔街的那些所谓的机构大佬们完全忽略了这家非常优秀的公司,对这只股票置之不理,出于对死亡的厌恶,和大部分人一样对该公司避之唯恐不及。

碰见这样理想的公司,一向冷静的林奇都有点激动,甚至在调研还没有结束的时候就开始大量买进。

1986年,开始有一大批机构投资者追捧国际服务公司的股票,再到后来机构投资者持有的国际服务公司的股份超过了总股本的50%以上,越来越多的分析师开始追踪研究这家公司。但这时它的股价已经上涨了20倍。

投资链接1: 华尔街滞后现象

机构投资者对国际服务公司的后知后觉让林奇发明了一个词语——“华尔街滞后现象”。

林奇认为,按现行的投资体制,只有当某种股票在股市上为多数大金融公司认可,并且已被华尔街的知名分析师列入“推荐购买”名单里,这种股票才对买卖股票的大多数人具有吸引力。众人都在等着别人先迈第一步,然后自己再适时地跟上去——这常常会耽误投资良机。当这些投资者都准备购买,一窝蜂地扑上去的时候,该股票已涨了很多,5倍或者10倍。林奇把这种状况称为“华尔街滞后现象”。

国际服务公司是华尔街滞后性的典型案例,由于该公司几乎没有人推荐过,谁也不敢贸然做第一个吃螃蟹的人。而最终注意它的却是一家名为安德伍德—纽豪斯(Underwood Neuhaus)的小型投资机构,希尔森公司(Shearson)是第一家对它感兴趣的大型证券公司,但那时已经是1982年,国际服务公司的股票已经上涨了

5 倍。实际上,成千上万的投资者都应该十分熟悉这家公司,因为只要他们曾参加过几次葬礼他们就会知道这家公司的葬礼服务很普及也很周到。但大家谁也不肯先出手。

在其他行业也都类似。

在整个 20 世纪 70 年代,当斯巴鲁公司股票出现最大涨幅时,追踪该公司的只有三四位主要证券公司的分析师。1977—1986 年,唐恩甜甜圈公司的股票上涨了 25 倍,但同期追踪这只股票的只有两家大型证券公司。Pep Boys 汽车配件公司,这只股票的涨幅也很大,从 1981 年的不到每股 1 美元涨到 1985 年的 9.5 美元,但同期追踪这只股票的分析师也非常少。Stop & Shop 公司股价从每股 5 美元上涨到了 50 美元,跟踪这只股票的分析师数量才从 1 个猛增到 4 个。

与此相反的是,通常情况下对 IBM 进行跟踪研究的证券公司分析师有 56 人之多,而对埃克森石油公司进行跟踪研究的分析师有 44 人之多。

这就是华尔街机构投资者,实际上他们也是人,也有人的一系列人性弱点。

投资链接 2: 挖掘公司隐蔽性资产

与巴菲特一样,林奇认为现代大学教科书里的投资理论——那一套关于市场有效率、股价反映一切信息的观点是非常荒唐的。他认为正因为人们具有各种各样的偏见、情绪才导致了許多投资机会的存在。他本人就非常善于利用大众的这些偏见、情绪来寻找优秀公司,挖掘迷雾之下的宝藏。

6

国际服务公司

1982—1989

BIDELINQ
TOUZI ANLIJI

林奇很重视对公司隐蔽性资产的挖掘。他认为在金属冶炼、石油、报业、电视台、医药等行业,甚至有时在亏损的公司中,都有隐蔽的资产。这些隐蔽性资产存在形式多种多样:可能是一笔现金,也可能只是房地产或者是税收优惠等。例如,1976年末,当时的沙石滩公司股本规模只有170万股,每股价格14.5美元,整个公司的价值仅为2500万美元。但过了不到3年的时间,到1979年5月,20世纪福克斯影片公司以7200万美元买下了沙石滩公司,该公司的股价随之大涨,到了每股425美元。而更绝的是,20世纪福克斯影片公司在买下沙石滩公司后的第二天就把该公司的砾石场卖了,成交价是3000万美元。而砾石场只是沙石滩公司诸多资产中的一项,换句话说,仅砾石场这一项资产的价值就超出了1976年投资者买下整个公司所需的资金。

实际上,资产与机会处处皆是,投资者只要细心观察,就可以从买卖拥有隐蔽性资产的公司股票上获得巨大收益。

投资链接3：业务让人感到恶心的公司

除了国际服务公司,林奇还投资过许多“逆大众思维”的公司,Safety-Kleen就是其中的典型。

Safety-Kleen公司的业务主要在加油站展开。公司业务员去加油站,向它们提供一种能清洗沾满油污的汽车零件的装置。这个装置不但可以节约机修工的时间,同时又可避免用手在汽油桶中清洗零件的麻烦,因而受够了油污的各加油站都很乐意购买这样的装置。Safety-Kleen公司的员工则定期到各加油站清理公司装置中的油泥和油污,而且他们还把清理掉的油泥带回炼油厂进行回收提炼。

这种脏兮兮、油乎乎的工作让人一听就感到厌烦,所以没有分析师关注 Safety-Kleen 的发展情况,更谈不上有哪个资产组合的经理会把这样的个股列入购买名单。但与国际服务公司类似, Safety-Kleen 在其不受华尔街机构投资者关注的同时,公司的业绩却每年甚至每个季度都一直在增长,而随着业绩的增长,其股价也在节节攀高。

Envirodyne 则是具有相同特点的另一家公司。这家公司的名字听起来就像一个可以穿透臭氧层的某样东西。而事实上,却是一家与每个人午餐有关的公司。公司的优势很明显,在塑料餐具业排名第二,在塑料吸管业则排名第三。而且由于其生产成本低廉,使其在行业中享有巨大的竞争优势。

1985 年,Envirodyne 继续在让人厌烦的业务上拓展,收购了在热狗和香肠肠衣生产方面具有举足轻重地位的 Viskase 公司。1986 年,Envirodyne 又收购了聚氯乙烯垃圾袋的主要生产厂商 Filmco。不久,Envirodyne 还收购了家庭野餐餐具公司。

就这样,Envirodyne 逐渐变得丰满起来,但业务都是一些让人一听就厌烦的。一系列收购行为的结果是,Envirodyne 的股票收益大涨,从 1985 年的每股 34 美分涨到了 1987 年的 2 美元和 1988 年的 2.50 美元,同时公司股价也暴涨,从 1985 年 9 月林奇购买时的每股 3 美元涨到了他在 1988 年卖出时的近 37 美元。

正是这样一家业务“让人厌烦型”的公司,在 3 年中股价却翻了 12 倍以上。

但投资这类公司还需要抓住时机,因为总有一天当大家一拥而上的时候,即便是该公司出现核污染的流言大家也不会怕了。只要该公司的业绩足够强大,而大家都选择性地加以忽视,这种公司就不可错过。

彼得·林奇投资秘诀

喜欢业务简单的公司

如果你懂得一家公司的基本业务的话，那么对这家公司再进行深入分析就容易多了。正是因为这个原因，我宁愿购买生产连裤袜公司的股票也不愿意购买通信卫星公司的股票，宁愿购买连锁汽车旅馆公司的股票也不愿购买光纤公司的股票。业务越简单易懂我就越喜欢。当有人说“这样的公司连傻瓜都能经营管理”时，反而会让我更加喜欢这家公司，因为或早或晚都有可能将会是一个傻瓜来经营管理这家公司。

——《彼得·林奇的成功投资》

1982

7. 联邦抵押贷款协会（房利美）

决定投资者投资成败的关键在于投资者的耐心、独立精神、基本常识、对痛苦的忍耐力、坦率、超然、坚持不懈、脑袋灵活、主动承认错误的精神，以及不受别人慌乱的影响，坚持到投资获得成功的能力。至关重要的是要能够抵抗得了你人性的弱点。

——彼得·林奇认为投资成败的关键在于能够抵抗得了“人性的弱点”

投资背景：美国资产证券化与“两房”

资产证券化是以特定资产组合或特定现金流为支持，发行可交易证券的一种融资形式。

1968年，为了缓解美国购房融资的资金短缺问题，美国信贷资产证券化启动，推出了最早的住房抵押证券。

20世纪80年代是资产证券化大发展的时期。伴随着里根政府的上台，80年代开始的美国利率市场化改革导致银行业负债成本急剧上升，存贷款期限不匹配等问题也严重威胁储蓄机构的生存，而且婴儿潮成年引发住房贷款需求急剧上升，促使银行转向资本市场，通过资产证券化的方式将风险转嫁给其他机构。在这样的背景下，资产证券化，尤其是住房抵押贷款证券化速度大幅加快，因为其主要目的就是帮助各类储蓄机构管理风险和改善财务困境。

在住房抵押贷款证券化过程中，联邦住宅贷款抵押公司（Freddie

7

联邦抵押贷款协会（房利美）1982

BIDELINO
TOUZI ANLI

Mac)、联邦抵押贷款协会(Finnie Mae)成为明星机构。它们收购银行住房抵押贷款进行重组并发行证券,来帮助储蓄机构盘活低流动性资产,发挥了经济和社会两方面的重要功能。

联邦抵押贷款协会又称“房利美”,成立于1938年,经营住房抵押贷款,伴随着美国房地产的发展,逐渐成为全球最大的非银行金融服务公司。从1968年以来,房利美已为数千万个美国家庭提供了超过5.7兆美元的抵押贷款资金。而联邦住宅贷款抵押公司又称“房地美”,于1970年由美国国会成立,旨在开拓美国第二抵押市场,其商业规模仅次于房利美。

“两房”主要通过发行债券的方式来筹集资金,并通过向金融机构购买住房贷款的方式往房贷市场输血,经营模式类似于我国的“住房公积金抵押担保中心”。

这就可以理解房利美和房地美的某种政策功能。它们的经营模式有点类似于中国古代的“常平仓”:在市场萧条时从银行、储蓄机构等手中购买住房抵押贷款,为房贷市场注入资金,解决房贷的资产流动性问题;而在房贷市场繁荣时通过销售活动抽回资金。这种“逆风向”的经营模式实际上充当了房贷市场上的最后贷款人角色。

有美国政府“撑腰”,“两房”的债券一直都很畅销,而且还衍生出了很多其他金融产品,比如担保债权凭证(CDO)、大额可转让存单(CDS)等。

正是这些失控的衍生产品最终将美国的众多大公司如AIG、雷曼兄弟等拖入了死亡境地。

彼得·林奇投资策略

彼得·林奇投资房利美是一个长期的过程。

这家非银行金融服务公司历史悠久,在1938年由美国国会创建并获得政府信用支持,后来在20世纪60年代初实现私有化,但仍有美国政府的影子,其主要职能是购买抵押贷款资产,然后将基金打包成债券出售给投资者。

20 世纪 70 年代,房利美的经营模式是“短借长贷”,以较低的利率借入资金,用这些钱买入高利贷的长期按揭贷款,从中赚取利息差。到了 80 年代初,美联储的利率政策导致短期利率跃升到 18% ~ 20%,但公司在 70 年代购买的长期按揭贷款利率只有 8% ~ 10%,利差收益反而变为负值。公司股价随之从 1974 年的 9 美元跌到 1981 年的 2 美元,并传言即将破产。也就在这时,房利美结束了“短借长贷”的行为,采用了包装抵押贷款,创造了一种“按揭支持证券”然后卖掉的盈利模式,大规模资产证券化时代开始了。

这种模式让房利美从中获得了很高的佣金收入,并把利率风险转给了新的买主。

1977 年,林奇第一次购买房利美。买入价格 5 美元,对于这个公司林奇并没有什么特别的买入理由,只是觉得它比较稳定,在低利率的环境下,公司能够获得稳定的收益(因为公司从利率固定的抵押合约投资组合获得的收入是恒定不变的)。但仅仅持有了几个月,林奇就将其抛掉了,因为他发现利率正在往上涨,这让他避开了后期的下跌。

1982 年,房利美在经历了破产传闻后,业务开始转型,模仿房地美进行资产证券化的尝试,随后大获成功。这样,美国住房抵押担保证券市场开始形成,其市场规模达到数千亿美元,超过了历史悠久的钢铁业、煤矿业和石油业,而且这个规模巨大的市场基本被房利美和房地美垄断。

许多人面对这一转变还茫然不知,仍把房利美当成一家普通的“短贷长借”公司。彼得·林奇也是如此,但他还在 1982 年买入房利美,因为他判断利率在下降,公司即将迎来周期性的发展,就跟汽车行业一样。之后,房利美股价迅速反弹,从每股 2 美元涨到 9 美元,麦哲伦基金大获其利。

1983 年,林奇注意到了房利美的新特质,许多华尔街的高手们也注意到了,房利美真正开始盈利。

1984 年,林奇加仓房利美,该股占麦哲伦基金总资产由 0.1% 上升到 0.37%,但同期股价跌了一半,从 9 美元跌至 4 美元。下跌的原因是利率

再次升高。

1985年,林奇觉得房利美的历史负担问题解决得差不多了,而公司的资产证券化业务已经逐渐成熟,遂大胆增仓至2%,房利美成为进入麦哲伦基金持仓前十位的股票。同期,房利美的股价从4美元已反弹到9美元。

1986年,彼得·林奇抛出部分持股,将房利美持仓量收缩到1.8%。房利美股价从8美元涨至12美元,公司盈利也从1985年的每股0.52美元提升至1.44美元。

1987年,房利美股价震动颇大,这也和当年10月的股灾有关,股价从12美元升到16美元,后又跌到12美元,再回到16美元,最后在10月份的大暴跌中跌至8美元。这时林奇趁低再次吸纳,麦哲伦基金持有房利美再次超过2%,达到2%~2.3%的仓位。

1988年,林奇继续看好房利美,将房利美增加到基金总资产的3%,而公司每股盈利已达2.14美元。

1989年,林奇发现巴菲特也持有数百万股房地美股票(1988年伯克希尔旗下的威斯克金融公司买入7120万美元的房地美股票,后来巴菲特在1991年继续加仓),于是对“两房”的信心大增,便在年底加仓房利美至基金资产的5%,达到共同基金重仓额的最高限度。这年,公司股价从16美元涨到42美元。

1990年,房利美因海湾战争从42美元跌至24美元,后又涨到38美元。这一年,林奇从富达基金退休。他离开麦哲伦基金之后,后任基金经理萧规曹随,仍保持该股票的头号持有仓位,而股价则从38美元涨到了60美元。

投资链接: 如何调整投资组合

彼得·林奇认为,在投资组合管理中,要不断地复查自己的股票,同时仔细观察股市动态,根据公司及股市的变化对自己的股票适当进行调整。该理念在房利美的操作中表现得很明显。

这个漫长的投资过程里充满了许多凑巧和变数,有时候是“无心插柳柳成荫”。如1982年,林奇之所以买入房利美,并非因为公司新业务的推出——他可能还没看得那么远,只是因为他认为房利美还是原来的那个房利美。结果呢?房利美已经脱胎换骨,而他“碰巧”买了。

就这么简单,可能这才是真实的投资世界。

在真实世界里,股票投资组合需要随着市场的变动不断调整,就像林奇一样,但这个过程却并非无迹可寻。但有些投资者常常会出现习惯性的错误,从而使自己的投资组合达不到良好的效果。他们总是习惯性地卖出股价上涨的股票,却死死地抱住股价下跌的股票,林奇形容这种行为就如同拔掉鲜花却浇灌野草一样愚蠢;而另外一些投资者却正好相反,他们总是急急忙忙地卖出股价下跌的股票,却死死地抱住股价上涨的股票。彼得·林奇认为这两种极端的投资策略的错误原因在于,二者把当前股票价格变化看作公司内在价值变化的指示器。其实,当前股价只反映了公司内在价值的一部分信息,甚至有的时候两者的变化方向是相反的。例如,TacoBell公司1972年的经营情况非常成功,但是其股价却表现得非常糟糕。所以,投资者在调整其投资组合的时候,一定要避免这些习惯性的错误。

根据股价相对于公司基本面的变化来决定买入和卖出以调整投资组合中不同股票的资金分配是彼得·林奇推崇的好方法。

· 如何调整稳定增长型的股票

如果一只稳定增长型公司的股票上涨达到投资者的预期目标(林奇的预期目标为40%,当然投资者可以根据不同市场环境酌量调整),而且没有出现给投资者带来新惊喜的任何利好消息,这时的明智做法就是卖出这种股票,转而购买另外一只股价还没有

上涨到非常吸引投资者的稳定增长型公司的股票。如果投资者舍不得卖出所持有的股票,则可以根据实际情况卖出一部分。

· 如何调整快速增长型的股票

对于快速增长型的股票,如果公司的收益继续增长、经营规模继续扩大,而且也没有出现明显的影响公司快速发展的障碍,这时投资者就应该继续持有这种股票。如果出现相反的情况,则要对公司的基本面进行详细的调查分析,若没有好转的可能,就必须及时卖出所持有的股票。如果在两只快速增长型公司的股票之间进行取舍,应该舍弃股价已经大涨而前景不明朗的公司的股票,而保留股价已经下跌或基本没有动但公司发展前景更好的股票。

· 如何调整周期型的股票和困境反转型的股票

对于周期型股票和困境反转型股票来讲,林奇认为其调整的策略和前面两种类型的股票一样——卖出那些基本面情况开始变坏,股价上升的股票;买入那些基本面良好,股价下跌的股票。但是,对于周期型的公司股票,投资者还要时刻关注其行业周期阶段,如果是高潮阶段尾部,即使公司当时情况很不错,也要卖出所持有的股票。

当然,对于投资组合的调整,除了股票本身的情况,还要根据自己的投资目标、实力和经验来决定。一成不变的投资组合很难发挥控制投资风险的作用。总之,投资者要综合各个方面的因素,对股票投资组合进行有效调整,以便在降低风险的同时,获取较大的利益。

彼得·林奇投资秘诀

选股完全凭经验

事实上我在选股时从来没有过一个全面的选股策略。可能你不会相信，我选股完全是凭经验，像训练有素的猎犬依靠嗅觉搜索目标一样，从一家公司到另一家公司不断搜索。我更多关注的是一个特定公司“故事”的具体细节，比如为什么一家拥有电视台的公司在今年将比去年利润更高，实际上我却并不太关心我的基金在电视广播节目里的资产配置比例是过高是过低。为了更多了解详细情形，我会去拜访一家电视台的管理人员，他可能会告诉我电视台业务正在明显好转，他还会告诉我最主要竞争对手的公司名字。然后我会核实所有细节问题，而结果往往是我没买这家电视台公司的股票，而改买了第二家电视台公司的股票。我在所有行业中寻找合适的股票投资目标，这表明，即使选股人对众多行业都只是略知一二，其实也没什么关系，照样可以成功选股。

——《战胜华尔街》

7

联邦抵押贷款协会（房利美）1982

BIDELINQI
TOUZI ANLIJI

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1983

8. KMS 工业公司和生物公司

股市下跌就像科罗拉多一月的暴风雪一样平常,如果你有准备,它并不能伤害你。下跌正是机会,去捡那些慌忙逃离风暴的投资者丢下的廉价货。每个人都有炒股赚钱的脑力,但不是每个人都有这样的胆量。如果你动不动就闻风而逃,你不要碰股票,也不要买股票基金。

——彼得·林奇对下跌的态度

投资背景：林奇与“耳语股票”

在日常生活中,总有一些人喜欢分享一些所谓的“秘密”。常见的情形是,在谈话即将结束的时候,他凑过来,压低声音,对着你的耳朵说:“这个事情,我只跟你一个人说,你千万不要告诉别人……”

这个现象全世界都一样,彼得·林奇也会遇到。

由于担任基金经理,林奇常常接到一些人的电话,一般都是向麦哲伦基金推荐资本雄厚的公司。说完正事儿以后,对方常常压低声音好像要把个人秘密透露给你似的再补充道:“我告诉你的股票是最佳股票,虽然它对你的公司来说很不起眼,但是你个人千万别放过了它,这种股票一定能赚钱。”

这就是林奇所谓的冷门股票,或者称为“耳语股票”。这些股票一般都伴随着相当具诱惑力的神话故事。譬如,用番木瓜汁治疗椎间盘痛的

8 KMS工业公司和生物公司 1983

BIDELINO
TOUZI ANLI

公司(史密斯实验室),用绿豆治疗除了癌症之外的一切病症,一般的野营用药品,高技术产品,从母牛身上摄取的感性抗体(生物公司),各种各样神奇的添加剂,违背物理学原理的能源突破,等等。一般来说,冷门公司似乎在攻克某种流行的全国性难关:石油短缺,吸毒成瘾,艾滋病,癌症等,但其解决方法却不外乎两种:一是太具想象力,二是复杂得令人不可思议。一般来说,当你知道这种股票时,你家附近的住户也大概听到了风声。

对这样的人,林奇只有一个态度——不愿看到;对这样的股票,林奇也只有一个态度——不买。

但他是人不是神,面对这些神一样的公司和神一样的推销员,有时他也会中招。

彼得·林奇投资策略

KMS 公司是一家总部位于旧金山的公司,其业务复杂多变,而且这些业务让外人觉得高深莫测,莫知所以。

在 1980—1982 年年度报告里,KMS 公司说它生产“非晶体硅光电材料”;1984 年摇身一变,重点生产“视频多路扫描器”和“光学顶针”;1985 年公司又从事“利用化学驱动的球形内爆方式进行材料处理”的工作;到了 1986 年,公司又一大变,全力投入“惯性限制聚变程序”“激光振动压缩机”和“视觉免疫诊断分析”。

就在公司业务不断更改的同一时期,该公司股价从 40 美元跳水至 2.5 美元。若不是采用 8:1 的聚股方法,这只股票会变得几乎一文不值。

生物公司是另一家“神”公司,主要业务是利用最新的生物技术来改良、生产胰岛素等传统生物制品。林奇曾接受过该公司“在适当的时候参访”的邀请,后来参观过这家公司的总部,在这里他深深地震惊了。

该公司总部设在旧金山穷人区的一幢建筑的顶楼上,这让一向对奢靡浪费深恶痛绝的林奇心生好感。总部办公室里,一边是经理人员,另一边就是母牛的卧室。在林奇与公司总裁及会计谈话时,穿工作服的技术员正从另一边母牛身上取血清。正常情况下,血清要从老鼠身上取,但从

牛身上取比从老鼠身上取要便宜。这样的话,两头牛就可以生产全国所需的胰岛素,而一克牛的血清就可以供应 100 万次诊断试验。尽管不知道这些事情的具体含义,但仅听到“全国”“100 万次”就让人感到很兴奋了,林奇也不例外。

跟林奇一样感到兴奋的观察者还有好多:迪安·威特公司、蒙哥马利股票公司、弗曼·塞尔兹公司和 J. C. 布雷德福公司等,它们都曾推荐过生物公司的股票。

1983 年 2 月,林奇从别人手中买进生物公司股票,买价为 9.25 美元,后来涨到 16 美元。但风光了一阵子之后,这只股票却是迅速一跌不起。幸好林奇出手较早,抛出时损失还不大。

投资链接:当遇到令人激动不已的股票

这些让人兴奋的公司迷惑性非常大,其炫目的神话常常使人冲动,感觉奇妙无比。这种体验如此奇特,以至于能让人忘记它并没有多少油水可捞。

这些“神”公司一般都具有如下几个特点。

特点 1:这类股票在下跌之前会先上涨,但从长远的观点来说,这类股票没有一种是不赔钱的。

特点 2:架子玄妙而毫无实货。这正是耳语股票的实质。

买这类公司的股票,你尽可以省去核查收益等麻烦,因为根本毫无收益可言。也不必去了解价格收益比率,因为也不存在价格收益比率这类东西。但这类公司实在不乏显微镜、博士生、美妙的期望、全国、100 倍、独家认证……这类令人羡慕的东西。

林奇时常尽力提醒自己:如果这类公司的买卖前景真的十分美妙,产品真的那么先进、畅销,那么这可能是明年或者后年的投资

良机,为什么不把买入股票的时间推迟一下,等公司真正建立起收益时再说呢?如果收益真的如他所说,那时候再买入恐怕也不晚吧;如果收益确实不稳定,那还是继续等吧。

通常,这些激动人心的股票在初始上市的时候往往会掀起一阵风潮,似乎过了这个村就没有那个店了,实际完全是一种错觉。对这种股票,最好就是不要碰。

国内这样的公司也很多。

彼得·林奇投资秘诀

防守或进攻

许多基金经理人在投资态度上总是防守、防守、再防守——先是买入股票,当这些股票表现不好时,也不愿割肉,于是继续持有,并想方设法找出各种新的借口给自己持有这些烂股票辩护(华尔街的许多基金经理把很大一部分精力仍然用在想方设法给自己业绩不好找借口上)。而我恰恰相反,在投资上总是进攻、进攻、再进攻——不断地寻找价值低估更厉害、赚钱机会更大的股票,来替换掉我手中现有的赚钱机会相对较小的股票。1979年股市行情一片大好,标准普尔指数的上涨幅度为18.44%,而麦哲伦基金的表现仍然远远超越标普,增值了51%。在基金年度报告中,我像去年第一次写基金年报一样,又得绞尽脑汁了。不过这一次,我是向持有人们解释我如何取得这么好的投资业绩,这次我这样说:“增持旅馆行业、餐饮行业和零售行业股票。”

——《战胜华尔街》

1983 — 1987

9. 得克萨斯航空公司

试图跟随市场节奏,你会发现自己总是在市场即将反转时退出市场,而在市场升到顶部时介入市场。人们会认为碰到这样的事是因为自己不走运,实际上,这只是因为他们想入非非。没有人能够比市场精明。人们还认为,在股市大跌或回调时投资股票是很危险的。其实此时只有卖股才是危险的,他们忘记了另一种危险,踏空的危险,即在股市飞涨的时候手中没有股票。

——“跟随市场节奏”是一种最常见的陷阱

投资背景：迅速承认错误是一件很困难的事

承认错误是一件很困难的事吗？许多人都有这样的困惑。

有实际交易经验的人都知道,确实很难。有很多次,明明知道不该追涨杀跌,但就是控制不住,看到别人都在追涨,都在赚钱,自己怎么忍受得了？那些戒烟失败的人,减肥失败的人,都是典型的例子。

如果投资者能够在判断失误的时候,迅速承认错误,采取行动,或果断止损,或继续加仓,那么最终的效果与原来相比都会大大的不同。从统计上看,如果能做到上面说的,即使在十次判断中,有三次正确,那么也会最终赚钱。不过,遗憾的是,大部分的人都做不到,因为没有多少人愿意承认自己的错误——他们有太多的心理障碍需要跨越。

对林奇来说,他应该属于那种知错必改的人。所以他成功了,成了

9

得克萨斯航空公司 1983—1987

BIDELINQ
TOUZI ANLIJI

“股票天使”，成了“第一理财家”，成为“全球最佳选股者”。

但他一开始就很能知错必改吗？未必。

彼得·林奇投资策略

1983年，林奇看上了得克萨斯航空公司并开始买入。

他看中的是这家公司的一项股权资产——其大量持有的大陆航空公司股票。此时，大陆航空公司由于财务状况急剧恶化而不得不按照《破产法》第11章的规定申请破产保护。此举连累得克萨斯航空公司的股价从每股12美元暴跌到了每股4.75美元，而大陆航空公司的股价则已经跌到了每股3美元。

林奇密切关注着这两家航空公司的情况，敏锐地感觉到机会在降临，因为美国经济正在复苏，周期型公司将会迎来一个大发展。他判断这是一个困境反转型兼周期型公司的投资机会，于是毫不犹豫地大量买入这两家公司的股票。

到1986年2月，得克萨斯航空公司又一次进行资产重组，它宣布了一项特大利好消息——收购东方航空公司大部分的股份。这条利好消息促使得克萨斯航空公司的股票在短短1年的时间内就上涨了3倍，创下了每股51.5美元的新高。综合算起来，自从1983年这家公司成功解决了头痛的经营问题以后，它的股票已经上涨了10倍，可算是经典的“困境反转型股票”，麦哲伦基金获利巨大。

林奇为自己的判断自豪，如此良好的发展势头使他原来对得克萨斯航空公司发展前景的担心变成了非常得意的自我满足，因为他是人不是神。

更让人感觉兴奋的是得克萨斯航空公司掌握东方航空公司后的美好前景。此时，得克萨斯航空公司受益于瘦身经营，已经大大削减了劳动力成本，现在它除了拥有东方航空公司的权益之外，还刚刚收购了前沿航空公司和人民航空公司，它计划运用重振大陆航空公司的方法来“再造”这两家公司，使其业绩重整旗鼓。

林奇认为这一系列概念太棒了，收购经营失败的航空公司，削减成本、拓宽市场后，巨额的利润自然就会随之而来。

得克萨斯航空公司的胃口越来越大,它又买断了大陆航空公司剩余的股份,林奇把麦哲伦基金所拥有的一半以上的大陆航空公司大部分股票以及一些大陆航空公司的可转换债券卖给了得克萨斯航空公司,从中获得了不错的收益。但是他并没有把自己手上持有的剩余股票全部卖掉,因为该股之前的上涨给他留下的印象太深。

林奇继续持股待涨,1987年2月以每股48.25美元的价格加仓,购买了更多的得克萨斯航空公司股票。

但是,林奇早就知道的一些情况开始起作用。这些情况包括:航空业是一个很不稳定的周期性行业;得克萨斯公司的资产负债情况也就一般;报纸对得克萨斯公司的负面报道越来越多;行李丢失、航班混乱、飞机晚点、被收购的东方航空公司的员工服务态度很差;等等。这些问题逐渐积累,逐渐开始酿成事端。

1987年初,在林奇加仓前后,得克萨斯航空公司的收益情况开始恶化。为了摆脱困境,公司计划对东方航空公司实行裁员,这样可使运营成本减少4亿美元,但这一计划最终受阻于强大的工会,没能实施。

林奇终于有所醒悟,开始以每股17~18美元的价格抛出股票,到1987年底,得克萨斯航空公司股价下跌到了每股9美元,但林奇仍然没有抛完该公司的股票。

最终,这笔投资仅从收益上来说,并不能算失败,因为麦哲伦基金在这笔投资上应该没怎么亏钱;但与该股一度出现的最高价相比,算是一次失败,因为一度出现的巨大浮盈消失不见了。

投资链接1: 林奇忏悔的另一个错误——没能抓住网络股

除了没有及时卖出得克萨斯航空公司,林奇还有其他错误。其中让他自责不已的就是错过了互联网的投资机遇,尤其是亚马逊书店(这只股票仅仅1998年一年的时间,就上涨了10倍,是一只著名的10倍股),竟然在自己的眼皮底下溜走。

在1997年感恩节的假期里,对网络一向没什么兴趣的林奇和一位非常喜欢上网的朋友一起在纽约喝蛋奶酒。当林奇跟朋友说妻子卡罗琳很喜欢神秘小说家塞耶斯时,这位朋友马上在旁边的电脑上敲了几下键盘,就把塞耶斯的全部书目列出来,并附有读者的评论以及1~5星的评级。林奇糊里糊涂地就为妻子买了4本塞耶斯的小说,并精心挑选了包装的彩纸。

这是林奇第一次认识亚马逊网上书店。

林奇认为,由于亚马逊书店没有开在市郊购物中心而是开在网上,以至于自己这个不会上网的人忽视了它的存在。但亚马逊书店的经营模式也挺简单,并没有超出自己的理解范围,网上书店业务和干洗店一样容易理解。而且在1997年,亚马逊书店的股价相对于其发展前景而言还是比较合理的,财务状况良好。

这样问题就出现了:面对这样的投资标的,曾经头脑灵活、擅长在日常生活中搜寻10倍股的林奇怎么突然就没什么灵感了呢?

对此,林奇说:“由于自己当时的头脑不够灵活,以至于没能透过这种新生的网上购物方式看到新的投资机遇。如果当时自己能不嫌麻烦地进一步深入调查研究,就有可能发现这种新型购物方式的巨大市场潜力,并抓住亚马逊书店这一机遇。”

能知错必改者,定是智者。林奇就是这样的智者,它不隐瞒自己的错误,坦诚地告知人们,希望人们引以为戒,这从他写的几本书里已经看出来了。

投资链接2: 如何处理投资操作中的错误

投资者的操作一旦发生亏损,受损失的不仅是账户资金,还包括投资者的自尊心、面对市场时的信心。面对打击尤其是心灵的

打击,若不能正确理解,则会产生深深的自责心理,如果是连续亏损甚至会产生自卑心理,使自己进入一种畸形的“不能犯错”的状态。在这种状态里,投资者亢奋、激动,不容许自己犯错,使交易变得高度紧张,一旦犯错就会产生不相信、不愿认错的情绪,并最终酿成大错,产生与市场斗气和赌博的心理。

一旦进入这种状态,获利即与人无缘。产生这种错误态度的根本原因就在于投资者没能正确处理投资过程中的“对”与“错”。

如何处理“对”与“错”呢?

· 制定适合自己的标准

投资者首先要制定的是一个对错标准,而且这个标准是适合自己的而不是适应市场的。要知道,市场在任何时候都不可能给你一个明确而肯定的对错标准。

例如你用技术分析的方法做期货,你做一手空单,想要找一个止损点。从图形来看,你既可以认定上涨30点后市就可能要涨;但换个角度换个时间结构(从30分钟换到1小时、2小时),你可能又会认为突破盘整区域才可能真正确认上涨,而突破盘区就得承担50点的止损;若把时间结构再上调一级,你也可以认为创新高才能确认上涨,而此时你需要承担的止损就是80点。从市场的角度来说,你到底该用哪个标准来判断你的对与错?实际上哪一个都对,市场不会主动给你一个判断标准,对与错的判断标准只能以是否适应自己的承受能力来确定,以适合自己为准。

然后一旦入场,被套了是否就错了呢?笔者认为只要不到你设的止损点,你就仍然处于正确状态。

· 允许自己亏损

允许自己亏损的潜台词是:允许犯错。

9

得克萨斯航空公司 1983—1987

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

如果在交易中你不允许自己亏损,则你的交易要么非常小心,高度紧张,心态难以平衡,要么一旦亏损就心慌意乱而铸成大错,这都是交易大忌。出现亏损在交易中是非常正常的事,适当的亏损完全可以看成是获利所必须付出的代价和成本。

需要谨记的是,你定下的交易纪律一定要严格执行;你定下的出场条件,一旦触发就要出场。这没什么可讨价还价的。

只有允许自己亏损,你才能有更多的交易机会,才会消除对市场无边的恐惧,你才能真正抓住获利机会,才能真正留住能长期获利的头寸。交易亏损并不可怕,可怕的是不断犯错,对了不能坚持,这才是最可怕的!

彼得·林奇投资秘诀

“利令智昏”很容易

既然我明明知道航空业是一个很不稳定的周期性行业,得克萨斯航空公司的资产负债情况又相当一般,那么我为什么不把得克萨斯航空公司的股票卖掉而是追加买入呢?这是因为该公司股价的不断上涨迷住了我的双眼,我太陶醉于它过去的辉煌,只把目光停留在1988年得克萨斯航空公司每股高达15美元的收益预期上,甚至在该公司的基本面已经土崩瓦解的时候,我还只沉醉于公司最近业务好转的消息而对一个又一个的危险视而不见。

结果呢?就像堂吉诃德一样,我只顾沉醉在飞奔向美好未来的幻想中,以至于忘了自己是骑在一匹疲倦的老马上。

我的错误是1987年夏天没有及时抛出得克萨斯航空公司的股票,尽管在当时东方航空公司的一些问题已经非常严重,变

得非常明显,并且有很多证据表明这些问题不会在短期内解决,而是将一直持续到 1988 年。我所犯的并不止这一个错误,另一个错误是我本来应该做的却没有做,那就是利用这些让人闹心的消息进行基本面分析,抓住另一只大牛股:Delta 航空公司。Delta 航空公司是东方航空公司的主要竞争对手,既然东方航空公司出现严重经营问题,计划永久性减小经营规模,Delta 自然是最大的受益者。实际上,我已经买入了一些 Delta 航空公司的股票,只是量太小,我本来应该进一步大量加仓使它成为我的十大重仓股之一。1987 年夏天这只股票从每股 48 美元涨到了每股 60 美元,之后在 10 月它跌到了每股 35 美元,到 1987 年底也只是上涨到了每股 37 美元,但是到了 1988 年中,它的股价却迅速上涨到了每股 55 美元。

——林奇自述买卖得克萨斯航空公司的内幕

9

得克萨斯航空公司 1983—1987

BIDELINQI
TOUZI ANLI

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1984—1991

10. Pier 1 Imports 公司

如果人们长期在股市赔钱,其实该怪的不是股票,而是自己。一般而言,股票的价格长期是看涨的,但是 100 个人中有 99 个人却老是成为慢性输家。这是因为他们的投资没有计划,他们买在高位,然后失去耐心或者心生恐惧,急着把赔钱的股票杀出。他们的投资哲学是“买高卖低”。

——彼得·林奇评论大部分人的投资现状

投资背景：里根经济学成功和美国经济复苏

1981—1989 年,是美国的“里根时代”。

面对延续多年的滞胀局面,里根总统采取了供应学派和货币主义的经济思想,出台了一系列经济复兴政策。这些被人称为“里根经济学”的政策直接导致了 20 世纪 80 年代美国的“脱胎换骨”,奠定了美国在 90 年代独霸全球的辉煌。

里根经济学的主要内容有:大幅度减税,以鼓励储蓄与投资,推动经济发展;用提高银行利率等措施来控制货币供应量和紧缩信贷,以降低通货膨胀率;紧缩社会公共开支以平衡财政预算;重振军备,大幅度提高军费预算,用军事实力补充或保障美国的经济实力。

这一套“组合拳”打出去,经济领域在 1981 年、1982 年陷入一片混乱、衰退的局面。1982 年,美国的工业生产下降了 8.1%。但到了 1983

10

Pier 1 Imports 1984—1991

BIDELING
TOUZI ANLIJI

年,经济开始回升,第一季度国民生产总值上升了2.8%,第二季度上升了9.2%,第三季度8%,第四季度5%左右,全年综合增长了6.5%。考虑美国经济总量的巨大底数,这是个令人瞠目结舌的增长,是战后美国经济增长速度的高峰。在保持经济高速增长的同时,通货膨胀也被控制。这样,困扰美国多年的滞胀局面被打破了。

1984年的美国经济增长率达到6.9%,是1951年以来美国经济的最高增长率。此后,增长率虽然有所下降,但一直到1990年,经济实现连续8年增长,更难能可贵的是通货膨胀率和失业率都有所下降。经济的复苏在股市上也有反映:1972年,道琼斯股票指数为1052点;1982年降为776点;1983年升为1287点,超过危机前的指数;1987年道琼斯指数突破2000,比1972年增长将近一倍。到1988年,国民生产总值达到48806亿美元,比日本和欧洲国家高出很多。美国经济的这种迅速发展以及里根的对苏强硬政策,使它在世界上的地位再次得到加强。

1989年,里根卸任总统,老布什上台。从1990年夏到1991年美国出现短暂下滑,连累老布什无法连任总统,但美国经济很快就好转,又开始了一轮新的持续上涨。

这段美国的经济复苏时期正是彼得·林奇职业生涯的后期。因此可以说,林奇赶上了好时候。

彼得·林奇投资策略

林奇认为,在经济复苏的过程中,零售、造纸和能源等行业蕴含着商机。尤其是零售业,由于直接和大众的生活发生关系,普通投资者也有可能从中找出最好的投资标的。

林奇的太太酷爱购物,平时没事就喜欢到附近的商店逛。林奇从她那里知道了Pier 1 Imports公司。她觉得这家公司非常不错,一直习惯到这家公司的连锁店去买东西。

Pier 1 Imports是美国的一个进口家具零售商,成立于1962年,总部位于得克萨斯州的沃斯堡市。该公司主要向居民提供进口的家居装潢、装饰物品,主打为家具,此外,还包括桌上物品、装饰配件及季节性装饰用

品、儿童家具等。由于家具及家用饰品风格独特(颇具远东风格)、做工考究,广受消费者青睐。

公司采用连锁经营的方式,1962年在加州开设第一家分店,之后陆续开遍美国并将业务延伸至加拿大、墨西哥、波多黎各等地,成为北美最大的家具进口商之一。1966年公司从Tandy公司分拆出来,独立成为公开上市公司。在20世纪70年代,该股一度是牛气冲天的成长股。

对这只曾经的明星股林奇一直都很关注,也曾经在以前买过两次,但真正让他获得巨额收益的则是1991年第三次关注的时候。

此时,公司的光环已经不再,股价处于很多利空因素的包围下岌岌可危。这些利空因素包括:①公司所处的房地产业处于整体低迷的状态。在经历了里根时期的持续发展后,美国经济在20世纪90年代初又开始增速放缓,房价开始下跌,房地产市场的繁荣景象一扫而空。②1987年的股灾使得市场信心不像以前那么充分。③海湾战争对市场造成负面影响。④Pier 1 Imports公司的大股东Intermark公司的破产事件让公司雪上加霜。Intermark公司一度持有58%的Pier 1 Imports股权,并且对Pier 1 Imports非常重视,后来由于资金紧张,Intermark公司只好以每股7美元的价格将股权出让。

在这些利空因素的影响下,Pier 1 Imports的股价波动幅度很大,可以说是承受了巨大的压力。

但林奇对这些利空因素不屑一顾,他的分析结果是:Pier 1 Imports公司股票的价格并没有反映出其真实的价值。

首先,Pier 1 Imports公司经营的产品特质、顾客体验几乎使其成为房屋装修(新房或二手房)的必需品。比如隔板、地毯、脚踏板、灯饰、窗帘、沙发以及各种各样的小摆设等,这些物美价廉的产品客户基础十分广泛。

其次,Pier 1 Imports公司在受到经济衰退打击之前,公司一直以成长股的面目示人,保持着连续增长的良好趋势。

再次,Pier 1 Imports公司的股权流动,对于Pier 1 Imports公司来说是一个利空,但也意味着机会。

以上分析意味着Pier 1 Imports公司和十年前的它并没有太大的区

10

Pier 1 Imports 1984—1991

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

别,基本情况仍然良好,业务和市场都没有问题,过去的业绩和发展也证明了公司经营策略的成功。

在具体投资前,林奇的调研活动也开始展开,一方面是对整体宏观形势的观察,另一方面是对公司目前情况的实地考察。经过仔细的分析 and 研究,他发现了其他一些佐证。

第一,1991年,在外部环境很差的情况下,公司依然处于盈利状态。

第二,房地产行业开始复苏,因为中等住宅的价格从1989年到1991年连续上涨,此外房地产抵押呆账比例和购屋指数等指标也显示地产行业的复苏逐渐来临。

第三,Pier 1 Imports公司在利空因素笼罩下依然在以每年新开25~40家分店的速度扩张,而且根据调查这种扩张并没有放慢或停下来的理由,因为市场需求空间很大,公司的分店总数相对较少。更重要的一点是公司的单店销售收入在大部分地区都在增长,个别店因为经济萧条的影响也在下降,但幅度较小。

第四,Pier 1 Imports公司通过不断地降低成本和降低负债,抵御风险的能力不断增加。

第五,Pier 1 Imports公司每年的股息分红都在增加。

第六,公司有一笔巨大的隐蔽资产,那就是阳光地带园艺公司的股权。

在这些因素的支撑下,林奇认为公司仍不失为一家快速增长型公司,而且行业即将复苏,公司又拥有巨大的隐蔽资产,按照7美元、10倍的市盈率买入是很值得的。林奇买入后,股价果然持续上涨。

投资链接1:寻找那些被错杀的股票

Pier 1 Imports公司的命运具有一定的戏剧性,正应了中国的那句老话“三十年河东,三十年河西”。

在20世纪70年代,该股就是牛气冲天的超级成长股,后来盘整了一段时间后,在20世纪80年代又好好地涨了一次。但到了

1987年股灾大崩盘的时候,股价从原来的14美元惨跌到只有4美元,但后来股价又回到12美元。海湾战争时期股价又一次暴跌,这次比1987年的股灾还惨,跌到只有3美元。在林奇第三次关注这个股票的时候,该股价格又峰回路转,已经上涨到了10美元,但随后又降到了每股7美元。

面对变幻不定的股价,林奇的逻辑很简单:利用利空挖掘被埋藏的好股票。

利空的确令投资者恐惧,那些能够促使大盘或个股下跌的信息范围十分广泛,如上市公司经营业绩下滑、国家政局变动、银行利率调高、银根紧缩、通货膨胀、经济衰退、天灾人祸以及其他经济、军事、文化、外交等方面促使股价下跌的不利消息。这些消息经常成为投资者,尤其是短线投资者在投资过程中面临的困难之一,也常常给收益带来实质的影响。

对于利空,林奇始终保持积极乐观甚至是喜欢的态度。对于股市的下跌,他曾这么深情地描述:“股市的下跌没什么好惊讶的,这种事情总是一次又一次发生,就像明尼苏达州的寒冬一次又一次地来临一样,只不过是很平常的事情而已。如果你生活在气候寒冷的地带,你早就习以为常,事先早就预计会有气温下降到能结冰的时候,那么当室外温度降到低于零度时,你肯定不会恐慌地认为下一个冰河时代就要来了,而是会穿上大衣,在人行道上撒些盐,防止结冰,就一切搞定了,你会这样安慰自己——冬天来了,春天还会远吗?到那时天气又会暖和起来的!”

一旦股市大跌,林奇就会通过各种方式调节自己。他会回忆起过去历史上曾经发生过的40次股市大跌这一事实,来安抚自己和客户的恐惧心。他告诉麦哲伦基金的投资人,股市大跌是一个好事,可以让人有机会以很低的价格买入那些很优秀的公司的

股票。在基金年报中,他的提醒很醒目:这种股市回调不可避免,总会发生,一定不要恐慌。

其实,恐慌下的暴跌只是市场中投资者对利空的过度反应。一般来说,股票价格对一些信息或其历史价格有过度的反应,这种过度反应在投资者情绪平静下来后会逐渐消失。过度反应现象直接导致有效市场理论(尤其是套利理论)的破灭。究其原因,一方面是由于投资者无法控制自己的悲观情绪,反而将悲观情绪放大,把利空的因素通过个体最终反映在整体上,而“羊群效应”使这种因素被放大了;另一方面,投资者的过于自信常会造成一些错误,一旦局面反转,利空消息充斥会使得投资者表现为信心不足,从而对利空反应过度。

作为投资者,对利空的发生要有充足的心理准备和投资上的准备。在利空的影响下,因为受累于整体,常常会有被错杀的股票,这些股票一旦利空消去,乌云散尽,就会表现得非同一般。我们要找的就是这类被错杀的股票。

投资链接2: 林奇的“鸡尾酒会理论”

Pier 1 Imports 公司的例子会让人想起林奇的“鸡尾酒会理论”,这可能是他自己发明的著名的“林奇逻辑”之一。

在鸡尾酒聚会上,不同职业不同阶层的人们彼此相识、聊天。彼得·林奇从参加鸡尾酒会的经历中,总结出了判断股市走势的四个阶段。

第一阶段,当彼得·林奇在介绍自己是基金经理时,人们只与他碰杯致意,然后就漠不关心地走开了。人们更多是围绕在牙医周围,询问自己的牙疼病,或者宁愿谈论明星的绯闻,也没有一

个人会谈论股票。彼得·林奇认为,当人们宁愿谈论牙病也不谈论股票时,股市应该已经探底,不会再有大的下跌空间。

第二阶段,当彼得·林奇在介绍自己是基金经理时,人们会简短地与他聊上几句有关股票的话,抱怨一下股市的低迷,接着还是走开了,继续关心自己的牙病和明星的绯闻。彼得·林奇认为,当人们只愿意闲聊两句股票而还是更关心自己的牙齿时,股市即将开始抄底反弹。

第三阶段,当人们在得知彼得·林奇是基金经理时,纷纷围过来询问该买哪一只股票,哪只股票能赚钱,股市走势将会如何,而再没有人关心明星绯闻或者牙齿。彼得·林奇认为,当人们都来询问基金经理买哪只股票好时,股市应该已经到达阶段性高点。

第四阶段,人们在酒会上大谈特谈股票,并且很多人都主动向彼得·林奇推荐股票,告诉他去买哪只股票,哪只股票会涨。彼得·林奇认为,当人们不再询问该买哪只股票,而是反而主动告诉基金经理买哪只股票好时,股市很可能已经到达顶部了,大盘即将开始下跌震荡。

巧合的是,早在1929年,石油大亨洛克菲勒就曾经得益于这一理论。当时洛克菲勒在街上遇到一个擦皮鞋的小孩子,小孩边给他擦皮鞋边对他说:“先生,您最近买股票了没有,我给您推荐一只股票,肯定涨得好……”洛克菲勒听了心中陡然一惊,一个擦皮鞋的孩子都开始给别人推荐起股票来,看来股市大限已经不远了。回到公司,洛克菲勒立刻下令将所有股票清仓,一只不留。果然,两个月之后就迎来了股市崩盘,多少投资者在一夜之间倾家荡产,而洛克菲勒安然度过这场美国历史上最大的股灾。

著名而经典的“鸡尾酒会理论”,直到今日在股市上仍然适用。

例如在中国股市,当2005年上证指数处于1000点整数关口时,人们聚在一起时几乎没有人愿意谈论股票,即使是股民之间交谈,也不愿提起股市,因为当时的市场行情极为低迷,很多股民处于亏损状态中。等到大盘上涨一个阶段后,投资者仍然处于犹豫和迷茫之中。进入2006年,在2月初至3月初的一个月内,股指始终在1300点整数关口前徘徊,很多投资者以为反弹又要见顶了,于是纷纷抛出股票,想在更低的位置接回,可事实证明已经没有这样的机会了。

转眼间,大盘已经到了1800点整数关口,不管是认识的还是不认识,不管是在哪里,很多投资者都愿意围在一起谈论股票,询问该买什么股票好。这也从一个侧面反映出当时的股市已经涨幅很大了,说明行情已经进入第三阶段。

等到大盘冲过了2000点乃至3000点、4000点等整数关口时,很多股民的信心陡然大增,他们不是询问别人该买什么样的股票了,而是纷纷向别人推荐起股票来。

最后的结局呢?6000点之后,大盘最终崩溃了。

彼得·林奇投资秘诀

经济复苏时购买周期型股票

一般说来,在经济复苏时,购买零售业、造纸业和周期性行业公司的股票是一种不错的选择,能源业公司的股票也不错,因为当经济复苏时,全世界对能源的需求将会增加。此外,能源类公司一般都有一些周期性的业务,比如化学工业和其他众多的相关产业。

——彼得·林奇1992年的一次演讲

1985 — 1986

11. 沃尔沃汽车公司

要在股市上投资成功,你必须押上你对股票的忠诚度。基本上你应该把它看待成一桩婚姻,也就是你的金钱及投资的结合。否则,即使你是一个选股高手,如果你缺少执着及勇气,恐怕也很难赚到大钱。

——彼得·林奇著名的“股票婚姻论”

投资背景：林奇开始投资海外市场

1984年,林奇开始正式投资海外上市公司股票,在共同基金行业里显得很另类。

20世纪七八十年代,欧洲、日本的经济已经崛起,在很多行业(如汽车、钢铁等)对美国造成了威胁。久而久之,许多美国人也得了现在很多中国人的病——什么东西都是外国的好。例如,德国人工作效率更高,生产的汽车质量最好;日本人工作更努力,劳资关系处理得最和谐,生产的电视机最好;法国人最富有生活情趣,做的面包最好吃;新加坡人对教育重视程度高,教育质量也高,生产的硬盘质量最好……

可是实际情况到底怎样呢?

关于欧洲,林奇考察后发现,欧洲是有一些大型集团公司,相当于美国的绩优蓝筹股,但是并没有美国那样大量的成长型公司。可能正因为成长型公司太少,所以欧洲的股价往往过高。例如法国化妆品公司欧莱

11

沃尔沃汽车公司 1985 — 1986

BIDELINQ
TOUZI ANLI

雅,林奇发现妻子卡罗琳很喜欢用,他对这家公司的股票很感兴趣,可惜在法国,它的市盈率已高达 50 倍,实在太贵了!在美国连续盈利 20 年的增长型公司有的是,但在欧洲想找一个连续盈利 10 年的,都挺不容易。在这里,即使绩优蓝筹股也很少有收益连续增长几年的纪录,但在美国却十分常见。

更让人感觉离谱的是在这些国家,企业的信息披露过于粗糙简略,经常会误导投资者。林奇发现,只有在英国才有一些类似于华尔街那样对上市公司的追踪分析,在欧洲大陆,证券分析师都十分少见,证券分析师这个职业也显得很没地位。林奇在瑞典曾找到一位证券分析师,可他竟然连沃尔沃汽车公司都没去拜访过,要知道沃尔沃在瑞典的地位相当于通用汽车或 IBM 在美国的地位。而且这些国家的人对上市公司的“盈利预测”,大部分不是预测,而只是想象。在美国,大众经常指责分析师的盈利预测几乎都是错误的,但是与欧洲分析师的预测水平相比,美国分析师的水平还算高的。林奇在法国的时候,读到了一篇对马特勒(Matra)集团公司的分析报告,该报告非常看好马特勒公司,说该公司当年的盈利会增长两倍。抱着非常乐观的期望,林奇去拜访了马特勒集团公司。该公司派了一个发言人向他介绍集团各个部门的发展情况,结果这位诚实的发言人说的几乎都是坏消息:该公司第一个部门面临毁灭性的竞争,第二个部门发生了预料不到的损失,需要核销,第三个部门又有罢工等待处理,等等。

关于日本,林奇发现了更多的问题:该国证券公司的地位高得离谱,能够对市场产生巨大的影响;日本股市被操纵的痕迹很明显;日本大企业非常呆板,虽然保持着较高的现金流量但盈利水平很低。

经过多次的国外考察,林奇的结论是:美国仍然拥有全球最优秀的公司以及投资这些最优秀公司的最优秀的制度体系。

彼得·林奇投资策略

1985 年的 9 月中旬,林奇又一次考察欧洲,持续了 3 周时间,一共调研了 23 家上市公司。

林奇认为,在当时的美国,想要找到一只严重低估的好股票非常困难,因为股票数量有限,但市场上同时有 1000 多个更加聪明的家伙,也在时时盯着同样的股票,而且比你更勤奋。但在法国、瑞士或瑞典,情况却颠倒了过来,那些国家的聪明人似乎都在研究他们伟大的文化,而没有人愿意分析上市公司的价值。

林奇到了瑞典,在访问哥本哈根一家大股票经纪公司时,遇到了这个国家唯一的一位金融分析师,然而这位瑞典唯一的一位金融分析师,却从来没有拜访过他们国家汽车工业的翘楚——沃尔沃汽车公司! 尽管沃尔沃汽车公司和哥本哈根只有 200 多英里的距离。

林奇很兴奋,投资克莱斯勒公司的大赚让他对汽车股兴趣倍增,现在瑞典人对汽车行业如此不屑一顾让他闻到了猎物的味道。

沃尔沃 1927 年于哥德堡创立,“Volvo”一词本来为拉丁文,原意是“滚滚向前”。在长期发展中,沃尔沃汽车以其优异的质量和性能在北欧乃至全世界享有很高声誉,特别是安全系统方面,沃尔沃汽车更有其独到之处。美国公路损失资料研究所曾评比过 10 种最安全的汽车,沃尔沃荣登榜首。到 1937 年,沃尔沃公司汽车年产量已达 1 万辆。随后,它的业务逐渐向生活资料和生产资料、能源产品等多个领域发展,一跃成为北欧最大的汽车公司。

林奇自己开车跟卡罗琳到了哥德堡。在这个瑞典第三大城市里,沃尔沃的名字尽人皆知。沃尔沃汽车公司对有投资者来访非常高兴——更高兴的是,来访者还是华尔街的风云人物。公司安排总裁、副总裁、卡车部门主管和会计师与林奇会面,然后他们安排林奇在公司进行了一次参观。

公司没有讳言自己正由于工会问题而受到困扰,但林奇认为这还不足以影响这只股票的投资价值。让林奇最高兴的是,当时沃尔沃股价维持在 34 美元左右,而资产中的现金额平均也高达每股 34 美元。所以 34 美元买入这只股票,相当于免费得到了这家公司的汽车业务、装配厂、食品厂、医药公司和能源公司等诸多业务。在美国,也许只有巴菲特在 20 世纪五六十年代才能在《穆迪手册》里找到这种被市场忽略的小公司,但

11

沃尔沃汽车公司 1985—1986

BIDELINO
TOUZI ANLI

是对于通用电气或者 IBM 这种大公司而言,股价这么低的投资机会,恐怕一辈子也碰不到。这也是林奇不远千里跑到欧洲淘金的原因。现在瑞典投资者确实低估了沃尔沃及许多优秀上市公司的内在价值,“唯一的金融分析师”已经充分暴露了这一点,但林奇相信市场最终将会反映股票的真实价值,即使是瑞典人也一定会如此。

林奇果断买入。

除了买沃尔沃,林奇还买了其他许多欧洲股票,因为整个欧洲国家似乎都像瑞典一样在沉睡,大家对股票似乎都没什么兴趣,正是趁低买入优秀公司的时候。

在 1985 年,麦哲伦投资于国外的股票仓位已经有 10%,大部分国外股票投资回报相当高,对林奇保持业绩排名第一帮助很大。

1986 年 2 月,麦哲伦基金的资产规模已经突破 50 亿美元,彼得·林奇在沃尔沃上继续加仓,这时外国股票已经占到了资产组合 20% 的比例,其中沃尔沃的仓位最大,一年之中的大部分时间沃尔沃总是排名第一的重仓股。

1990 年林奇离开麦哲伦基金的时候,沃尔沃汽车赚了 7900 万美元,是林奇的麦哲伦基金中收益排名第五位的股票。

投资链接 1: 不要被股价牵着鼻子走

彼得·林奇认为,对股票投资最愚蠢的认识是:股价上涨,所以认为我选的股票一定是对的;股价下跌,所以认为我选的股票一定是错的。

其实,当投资者说“看,这只股票两个月内就上涨了 30%,这证明我选的肯定是一只大牛股”,或者说“太糟了,这只股票两个月内就下跌了 30%,这证明我选的肯定是一只垃圾股”时,他们已经把公司的股票价格和公司的发展前景完全混淆在一起了。对于投资者来说,所选择的股票上涨或下跌,既不代表自己的选股是

正确的,也不代表自己的选股是错误的。

当投资者购买了一只股票后,短期内股价上涨或者下跌只能说明有人愿意支付更多或更少的价钱去购买同一只股票而已。

但是,固执地持有这种想法的投资者却不这样认为,所以,当他们以6元的价格买入的某只股票上涨到8元时,他们就会洋洋得意,到处宣扬自己选股眼光的独到,好像股价上涨就证明他们买入这只股票有多么聪明。当然,如果此时他们马上抛出股票,就可以获得一笔不错的收益,但大多数投资者并不会在这种股价上涨、内心得意扬扬的情况下抛出股票,相反,他们内心相信股价上涨证明这只股票是值得继续持有的,因此他们会一直持有这只股票,直到后来股价下跌到比他们买入的价格更低时,他们才意识到他们投资的股票其实并不是他们想象的那样好。

其实,股市是一个很难预测的市场,所以连巴菲特、彼得·林奇这样的投资大师,都会发出股市不可预测的感叹。而恰恰是有些投资者,总是喜欢去预测股市的涨跌,并认为股价上涨了,所以自己一定是对的,而股价下跌了,所以自己一定是错的。这种错误的认识误导了好多投资者,也成为造成损失的重要原因之一。所以,对于投资者来说,正确认识自己,正确认识股市才是最明智的。

投资链接2: 英雄所见略同——同期罗杰斯对奥地利的投资

英雄所见略同,彼得·林奇在1984—1986年大肆买入瑞典、法国股票的同时,另一著名的国际投资家罗杰斯也开始关注欧洲证券市场,而且他走得更为极端——他选择的投资标的是奥地利。

1984年奥地利的股票市场非常不景气，交易股票少、股价低、成交量少，几乎达不到该国23年前，也就是1961年，的一半水平。当时许多欧洲国家都开始通过刺激投资来激励它们的资本市场，罗杰斯认为奥地利政府肯定也会人云亦云地这样做。

在奥地利的最大银行的纽约分理处，他向那儿的经理打听如何才能投资奥地利的股票。他们的回答很经典：“我们没有股票市场。”作为奥地利最大的银行，工作人员竟然不知道他们国家有一个股票市场，更不知道该如何在他们国家的股市购买股票。

1984年5月，为了了解这座历史悠久的奥匈帝国前首都的股市情况，他专门到这座暮气沉沉的城市转了一圈。在维也纳街头，他观察了该国的人文风貌；在财政部，他向人询问有没有政治派别或其他的利益集团反对放开股票市场和鼓励外国人来投资，得到答案是没有。

罗杰斯又找到了该国的股票交易市场，那里一周只开放几个小时。当他去的时候，一个人也没见到，死一样的静寂。

在信贷银行的总部，罗杰斯找到了交易市场的负责人奥托·布鲁尔。在这个国家最大的银行里，作为交易市场负责人，他一个人操作股票，连秘书都没有——实际上，也没必要给他配秘书，因为当时的奥地利只有不到30种股票上市，成员还不到20人（在第一次世界大战以前，奥匈帝国的股票交易市场上有4000人，是那时中欧最大的，市场交易额也占头份，与今天的纽约和东京差不多）。

在奥托·布鲁尔的带领下罗杰斯见到了当时主管股票市场的政府官员沃纳·梅尔伯格。他向罗杰斯保证，跟其他欧洲国家类似，奥地利的法律将会有所变动，以鼓励人们投资股票市场，因为政府已经意识到他们需要一个活跃、健康的资本市场。政府的

具体做法将包括：降低红利的税金，也即如果投资者将红利投入到股市中，将享受免税待遇；政府鼓励机构投资者入市，为福利基金和保险公司在股市中入股作了特殊规定，这也是以前没有过的，同期欧洲其他已经这样做的国家，都取得了显著的成效。

罗杰斯还发现，就地理位置而言，奥地利实际上就是德国的一个郊区。一旦这里的市场开始启动，德国人庞大的资金肯定会把只有几十只股票的市场炒得火热。

看到这种情形，罗杰斯的感觉和彼得·林奇很相似——觉得自己简直就是一个暴发户。

罗杰斯在奥地利投下了他的赌注。当时资产负债表显示状况良好的公司他基本上都买了，包括一家家庭装修公司，一些金融公司，几家银行，还有建筑公司和一家大的机械公司。

几个星期后，罗杰斯在报纸上发表了几篇文章，详细论述了应该投资奥地利的理由。于是伦敦、慕尼黑、纽约的投资者纷纷打电话要求买进奥地利的股票，那一年奥地利的股票市场上涨了125%，之后上涨得越来越多。

1987年春天，当罗杰斯将他在奥地利的股份全部售出时，股市已上涨了400%~500%，因这笔投资他一度被称为“奥地利股市之父”。

彼得·林奇投资秘诀

参观公司总部的秘诀

当我参观一家公司的总部时，我并不是想去核实一遍资产负债表里的数据，我真正找寻的是对公司总部的一种感觉。公司的真相和数据在电话中就可以得到，而当我看到 Teco Bell 的

11

沃尔沃汽车公司 1985—1986

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

总部坐落在保龄球场的后面时，我就有了一种很好的说不出的感觉。当我看到那些主管人员在小料仓外面工作时，我深受感动。很明显，他们没有把钱浪费在豪华办公室上。

（顺便说一下，我通常问的第一个问题是：“基金经理或者分析师上一次到这里参观是什么时候？”如果答案是“我想是两年前”，那么我就会欣喜若狂。这正是发生在 Meridian 银行的情况，该行持续的收益在 22 年里一直在增加，股息也不断增加，并且他们已经记不清分析师的模样了。）

——《彼得·林奇的成功投资》

1986

12. L'eggs 长袜与 Hanes 公司

想要赚钱,就要找别人不懂的,或做那些想法僵硬的人不肯做的事。

——《股市大亨》

投资背景：投资还是赌博

你到底是投资还是赌博？许多投资者都会被人问这个问题。

林奇对于投资还是赌博的问题比较坦率,他认为人们没有办法把投资与赌博完全分离开来,并把其归到一个可以让人安心的高雅类别中去,安全的放钱场所和不安全的放钱场所之间没有绝对的分界线。

1929 年大股灾后的 20 年时间里大多数人都认为炒股就是赌博,直到 20 世纪 60 年代后期,当买卖股票再一次被人们认为是一种投资时,投资股票是赌博的看法才被逐渐转变过来,但是这时在已经被过度高估的市场上绝大多数股票的投资风险都变得很大。从历史看,股票通常周期性地被看成是投资或者赌博,而且都是在不应该被这样认为的时候。通常在炒股的风险非常大时,人们更容易把它当成是一种谨慎的投资。

多少年来,购买大公司的股票一直被认为是投资,而购买小公司的股票则被认为是赌博。但随着经济的发展,人们开始把购买小公司的股票也看成是投资,而把炒作期货和期权看作赌博。可见,人们永远都在不停

12

L'eggs长袜与Hanes公司 1986

BIDELINO
TOUZI ANLI

地努力重新划分投资与赌博两者之间的分界线。

对于林奇来说,投资就是一种赌博,一种智力的赌博,是一种高胜算的赌博。在投资期间,投资者必须努力使结果向着有利于自己的方向倾斜,而不用管它到底是大西洋城公司、标准普尔 500 指数还是债券市场。

彼得·林奇投资策略

20 世纪 70 年代前半期,执掌麦哲伦基金之前,林奇是富达基金公司的证券分析员,其工作职责就是走访全国各行各业的公司,编写分析报告。他曾经奔走参观过美国许多纺织厂,计算价格盈利比、利润率和经纬密度,借此了解纺织行业,以判断该行业是否仍具发展潜力。

但林奇认为,自己辛辛苦苦去调研获得的这些信息都没有妻子卡罗琳提供的信息更有价值。自己的研究工作中并没有发现 L' eggs (里格斯)长袜,但卡罗琳在去杂货铺时却发现了它。当时,卡罗琳去商场购物,当她推着满满一车的生活用品来到收银台,准备结账时,随即看到了在收银台旁边的金属架,上面展示的是一种女性穿的紧身袜,用各种颜色的塑料外壳包装着,而且价格也不贵。卡罗琳顺手就买了几条。谁知此后就一发不可收拾,很长一段时间内她是非此袜不穿。这是 Hanes 公司在全国几个地方试销的 L' eggs 长袜,而试销点就恰巧包括林奇一家所住的波士顿郊区的这一家杂货铺。

卡罗琳的疯狂让林奇感到惊奇,他对 Hanes 公司有了兴趣。

Hanes 公司也算一家历史悠久的公司了。1901 年,在美国北卡罗来纳州,Hanes 先生创办 Hanes 袜业公司(又名 Shamrock Mills 公司);到 1902 年,又成立了 P. H. Hanes 针织公司。1965 年,这两家 Hanes 公司合并成了 Hanes 公司,L' eggs 长袜即属于该公司旗下一种产品。1979 年,Hanes 公司和 Consolidated Foods 食品公司合并,6 年后的 1985 年合并的公司正式更名为“莎莉”。

林奇开始了调查,主要针对 L' eggs 长袜。经过细心调查后他发现了 L' eggs 长袜销售前景十分好,而且增长性也很高,很显然,这家公司的管理层颇有智慧。

他的判断主要基于这样几个因素:①这家上市公司在全国各个地方试销紧身袜一段时间之后,对多家购物中心出来的妇女做了回访。结果显示,几乎所有的妇女都购买了这个刚刚上市还没有商标的试销紧身袜。②这种紧身袜的品质非常优良,含有一种特殊的丝料,比一般的紧身袜更加耐磨,穿起来也更舒适。③这种紧身袜进入市场仅仅两三年,就在任何一家超市都能见到它,因为它的销量实在是惊人。④购买这种紧身袜十分方便,放置这种紧身袜的地方常常就在一些日常需要用的商品旁边,这种贴心的安排大大提高了购买的概率。⑤林奇通过对该公司实地察看、财务分析、更多用户反馈、竞争地位等多种情况的综合分析,发现情况更好。

除了 L'eggs 长袜,林奇又对公司其他著名产品进行了调查,发现该公司确实具有很强的竞争能力。

林奇果断买入。最终,Hanes 公司的股票在几年的时间内涨了 6 倍,该公司后来被联合食品公司收购。即便被收购后,L'eggs 长袜仍然在为其赚钱,而且在持续的 10 年中产量一直在增长。对这家公司产品的细心观察为彼得·林奇带来了丰厚的收益。

投资链接:购买你熟悉的公司的股票

林奇认为,炒股十分危险的一件事是购买自己不了解甚至一无所知的公司的股票。他的投资理念也很简单:最好的选股工具是我们的耳朵、眼睛和常识。林奇在自己的著作和很多公开场合表示:他的很多关于股票的绝妙方法是在逛杂货铺或者和家人朋友闲聊时产生的。

由此可见,像林奇一样优异的选股能力实际上每个人都有条件具备。我们可以通过阅读报纸杂志、看电视,或者收听广播得到第一手分析资料。实际上我们的身边就有很多上市公司提供的产品和服务,在使用这些产品、享受这些服务的时候,如果它们

12

L'eggs 长袜 Hanes 公司 1986

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

能够吸引你,那么提供它们的上市公司也应该引起你的注意。

这是一条捷径,对于大多数没有行业背景的个人投资者而言,这条捷径尤其显得充满智慧。而最容易了解的股票就是那些消费类或与之相关的上市公司股票,因为这些公司的产品或服务与大众的生活联系最紧密,有些大家可能一天都离不开。

林奇最擅长的是挖掘大家因为各种原因而看不见的公司的“业绩”。

他认为,对公司越是熟悉,就越能更好地熟悉其经营情况和所处的竞争环境,挖掘到一个能够实现好“业绩”公司的概率就越大。正因为这样,林奇强烈建议投资者应该投资于自己所熟悉的或者其产品和服务自己能够充分理解的公司。他的理念是:在投资的过程中,投资者将自己作为一个消费者、专业人士以及业余爱好者的综合体,将三方面的知识很好地平衡结合起来。

和巴菲特类似,林奇不投资或很少投资网络科技股。这是因为他一直坚持其“不投资不熟悉的股票”的理念。在1995—1999年的牛市中,股票指数上涨一倍。在这次牛市中,人们对网络股等高科技企业的狂热令人感到害怕。在人们的狂热中,林奇公开宣称自己是技术厌恶者:“一直以来,我都是技术厌恶者。我个人的经验表明,只有那些不盲目追赶潮流的人才能成为成功的投资者。事实上,我所知道的大多数有名的投资人都都是技术厌恶者。他们从来不会买入那些自己不了解其业务情况的公司股票,我也同样如此。”

对那些自己不熟悉其业务情况的、变化很快的、未来发展不稳定的公司的股票,林奇更是敬而远之。对这类公司,他说:“当周围有如此多的稳定行业时,为什么要购买易变行业的股票呢?”

彼得·林奇投资秘诀

我为什么突然改变投资方向

我突然改变投资方向的事,在大部分情况下并不是由于投资策略发生重大转变,而是我在拜访上市公司过程中,顺藤摸瓜地碰到一些新的好公司股票。这些股票比我手里持有的股票更加让我喜欢。实际上,有时候我可能两家公司都喜欢,都想持有,但对一只不断被赎回的小规模基金来说,我还没有那么多资金来满足这样的奢望。我就只好先卖掉旧股票,这样才能有钱去买进新股票——而我总是不断想要买进一些新的好股票,于是我就不得不不断卖出那些老股票。不知道是我太急迫,还是老天很眷顾我,似乎每一天我都会发现一些新的好股票,比如 Circle K 以及 House of Fabrics 等,这些新的好股票看起来比昨天我持有的那些老股票发展前景更加激动人心。

——《战胜华尔街》

12

L'eggs 林奇 Hanes 1986

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1986

13. 比尔德纳公司

衰退了吗？我现在没有明确答案。事实上，我想总要等到尘埃落定之后，才能用回顾过往的口吻，告诉你这段时间究竟算不算是经济衰退。记得吗？2010年、2012年的衰退，或者1981年、1982年的严重衰退，都是等到事过境迁之后，人们才会给予这段时间一个代表衰退的标签。在此之前，任何短线的猜测都只是猜测，意义不大。

——关于“经济衰退”彼得·林奇的回答

投资背景：个人投资者可能比机构更有优势

中国股民一般迷信庄家、机构之类的东西，否则市面上也不会有那么多的所谓《新手学跟庄》《跟庄100招》之类的书。大家的理由都明摆着：机构投资者拥有大量的资源，应该比个人投资者更具有优势。

而身为全球最大的共同基金的掌舵人，彼得·林奇却看好个人投资者。

他认为个人投资者比机构投资者更加灵活，战胜大盘的可能性更大。具体说来，个人投资者的灵活性主要体现在以下三点：时间成本、资金管理 and 研究的独立性。

①在具体操作方面，个人没有相对硬性的规定，可以根据自己的判断自由买卖，不用担心建仓被别人发现，买卖相对的自由度更大。

②个人投资不需要考虑资金会被客户赎回的情况，在资金管理上可

13

比尔德纳公司 1986

BIDELINQ
TOUZI ANLIJI

以根据自身的实际情况拿出合适的资金投资。

③个人投资一般资金规模较小,只要分析正确,买卖股票不会引起市场的关注,可以重仓持有少数几只股票,从而获得集中投资的优势。

④个人投资者一般不存在业绩的压力,对市场交易或买卖没有把握或把握不大的时候完全可以空仓等待,没有必要与其他人比较收益率。而许多机构则不然,业内激烈的业绩对比往往会让落后的投资经理背上更大的思想包袱并直接影响他们的操作。

⑤在研究方面个人也具有优势。个人可以用空闲的时间集中对有限的股票进行研究,而且有很多个人由于具备地域优势或者行业优势,更可以获得比专业的投资机构更加有效的信息,比如个人所在地就是上市公司所在的地方或者恰好就是这一行业的从业人员等。

与个人投资者的优势相比,林奇认为机构投资者的劣势主要表现为:

①机构投资者完全是一群乌合之众(林奇认为这并不是说他们是股市上的输家,只是平庸而已,比没有头脑的业余投资者还是会好多了),他们更容易像羊群一样抱团取暖,而不是像虎狼一样主动出击。

②一般来说,专业投资者往往滞后许多年才发现好公司,他们只在上涨的最后一段时间是对的,这与他们的决策方式密切相关。

③机构投资的严格检验会筛掉许多大牛股,因为许多大牛股在草创之际往往势单力薄。

④“不求有功,但求无过”的职场法则使基金经理总是毫不犹豫放弃赚大钱的可能性而选择亏小钱的确定性。这种畸形的法则也使得他们趋于选择同行都选的股票,结果就是大家都重仓持有 IBM 而不会去考虑美体小铺这样的股票。

⑤机构的一些做法很荒谬。例如选股,他们用选股名单选,而选股名单必须经过 30 位投资委员一致同意。而我们知道从来就不存在一部由全体委员共同写成的名著或谱成的名曲。

⑥每季度一次的业绩评比使得基金经理急功近利。尤其是给大客户做定向投资的基金经理,更容易受到客户的压力和干扰。通常,基金经理要花近 1/4 的时间向同事、上司和客户解释自己的投资。

⑦资金规模过大也是基金经理的劣势之一。

⑧专业投资者暴露在公众和媒体的聚光灯之下,为了逃避指责,他们尽量避免认输,避免吃回头草。例如他们不会以 19 元的价格重新买回以前 11 元卖掉的股票,因为这样会使他们显得很无能、出尔反尔。

个人投资获得成功在彼得·林奇看来不是一件困难的事情,当然也不是一件那么容易的事情,但个人总比机构里的那些专业投资人更有优势。实际上,股票投资是一门艺术而不是一门科学,林奇甚至认为一个受过严格量化教育的人在投资时往往会有更大的不利。按照这位学文科的投资大师的说法,买股票靠的是“人情练达、世事洞明”。

彼得·林奇投资策略

林奇可能是在每天的工作餐时间里发现了比尔德纳公司的。

这是一家出售风味食品的商店,主要经营美味三明治和快餐热饭,经营范围处于最简便的点心铺和三星级高级餐馆之间。这个比较适中的经营范围使得公司的客户基础很广泛,有点类似 La Quinata 汽车旅馆。

公司的客户基础很理想——数以百万计的白领工人。这些人既受不了每天揭开微波炉三明治的塑料包装,也没时间自己动手做饭。繁忙的工作让他们充满压力,每天当他们拖着沉重的躯壳回家时,早已失去了生活情趣。因此这些人根本不愿再下厨房,更不可能在满屋油烟中绞尽脑汁地想象着一桌丰盛的晚饭,但是对高品质生活的向往和良好的教育,让他们又想准备一餐像是从厨房里出锅的晚饭。比尔德纳的外卖食品恰好解决了他们的这一难题,而且早已成为这些白领职工的福星。在他们赶回郊区家中的路上,一般都会在比尔德纳食品店前停下来,买些他们自己做饭时会做出来的一些现成食品,比如鸡蛋黄油调味汁、法国青豆,或再加一点杏仁之类的东西。

林奇在波士顿德文郡大街的办公室对面就有一家比尔德纳的商店。几年来,它的三明治一直都是林奇的简便午餐。对这种三明治的口味林奇十分喜欢,他认为这里的三明治和面包在波士顿是最好的。而且比尔德纳的店里干净、效率高,顾客个个心满意足,完全是一个雅皮士常常光

13

比尔德纳公司 1986
TOUZI ANLIJI

顾的“7-11”点营业的商店,显得很上档次。林奇粗略估算了一下,每天的营业额都不在少数,资金流也很充沛。

这样的公司,简直就是天下掉下来专门砸自己这样的有心人的,连调研都可以省了。

在经济复苏的大背景下,该公司准备扩大规模,在其他城市开分店,并打算公开售股集资。这正是林奇想要的。

从股票介绍资料中林奇得知比尔德纳公司要从银行大量贷款,这是件好事,因为适当的负债可以加快公司的发展。公司还打算租地盖新店而不是买地,这也可以节省很多成本。与 La Quinta 汽车旅馆相比,二者的经营模式几乎完全相同,这几乎就是另一个 La Quinta。

于是,林奇充满自信地没再进一步调查,便激动地买入。1986年9月他以每股13美元的价格买入了比尔德纳的股票。

可是,意想不到的事却接连发生了。

在林奇办公室对面大获成功的商业模式却在美国其他地方接连碰壁,甚至在波士顿其他地方也没有成功。就在林奇买入股票不久,比尔德纳公司在波士顿的百货商店里开了两家分号,但并没有获得预期的效果。后来,公司又在曼哈顿中心地带开了三家分店,但是这三家铺子却惨败在当地其他熟食店的手里。继而比尔德纳又到较远的城市,如亚特兰大去开分店。结果,开支迅速超出从公众处获得的筹资,从经济上拖垮了自己。

就这样,比尔德纳公司在扩大规模的路上,一步错、步步错,逐渐耗尽自己的资金和人气,股票价格也连续下跌,最后跌到0.125美元,公司也只好缩小到最初的几家食品店,其中包括林奇办公室街对面的那一家。

万幸的是,比尔德纳最终避免了破产。虽然后来它又买进了查普特公司,但林奇已对这家公司的模式失去了信心,他抛出了比尔德纳的股票,但损失已达50%~90%。

投资链接：辛辛苦苦却买了一颗“地雷”的感受

这种经历是最让人恼火的：辛辛苦苦地研究来研究去，以为自己捡到了一颗别人都不认识的蒙尘钻石，小心翼翼存了许多年，却发现原来买的竟是一颗“地雷”，而且“地雷”还爆炸了。

这次投资失败后，林奇还是会像往常一样，常常去比尔德纳的店里买三明治吃。三明治的味道依然很棒，但现在吃起来总有一种复杂的感觉。仿佛每咬一口就是一种对自己的嘲笑和提醒：以后一定要谨慎、细致。

对这次失败，林奇认为自己缺乏的就是谨慎和细致。他总结道：“当时，我没有再等一等、看一看，想想在我附近经营成功的比尔德纳食品店是否会在其他地方也能成功。通常，成功地扩大业务区域能使一家地方性质的快餐小店发展成为大的饮食连锁公司，也能使一家服装小店发展成大型服装有限公司。但是，在没有证明其扩大业务区域计划奏效之前，轻易购买该公司股票实在是一个不明智的行为。如果公司地处得克萨斯，你最好等它在伊利诺伊和缅因州赚到钱之后再买进股票。我应该询问比尔德纳的问题是：一处成功是否就会处处成功？我当初应该考虑到比尔德纳在扩张中会缺少有经验的管理人员、会遇到资金不足的问题，也难以克服最初失误所造成的困难。实际上，在企业经营状况没有经过确定之前，决不可贸然购其股票。如果我当时能再等一等，绝不至于买进比尔德纳的股票。我另一个错误是在发现判断错误后没有尽早抛出，因为比尔德纳在两家百货商店内设的分店、在纽约的分店均遭惨败，这已清楚地说明了扩张出现了问题，告诫人们应当悬崖勒马才不致败上加败。我想当时我肯定是伏在桌上睡迷糊了。”

13

比尔德纳公司 1986

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

比尔德纳是一个典型,是股市中那种最难防的一类“诱惑陷阱”。这种陷阱并非人为事先挖好的,而且公司的管理层也显得精明干练和野心勃勃,前期的实践都证明了他们的能力,他们也没有骗人的主观意向。而后来的失利往往来自于外在环境和隐藏在精明干练和野心勃勃背后的一两个人性弱点。但这些东西,除了巴菲特和芒格这种人能有所预感(如两个人在房地美业绩最好的时候抛掉股票,仅仅因为觉得它有点优秀得离谱),其他人又有谁能把握得了呢?

这样的倒霉经历,林奇还有一些,大多也以赔钱而告终。

彼得·林奇投资秘诀

拔掉鲜花浇灌杂草

这种抛掉好公司股票买进差公司股票的事,在我投资生涯的前期,简直是家常便饭、司空见惯,因此我常常自嘲这样做是“拔掉鲜花浇灌杂草”。这句话现在已经成了我的一句名言。有天晚上,投资才能和写作才能都举世闻名的沃伦·巴菲特打电话给我,说他想在他的每年一度的报告里引用我的这句话,希望我能同意。巴菲特竟然会在他写的著名报告中引用我说的话,这真叫人感到万分荣幸。据说,很多人以11000美元的高价买一股伯克希尔·哈撒韦公司的股票,目的不是为了赚钱,仅仅是为了能够得到一份巴菲特写的年报,参加一次伯克希尔的股东大会,这使得伯克希尔·哈撒韦公司的年报成了有史以来最昂贵的商业“杂志”。

——《战胜华尔街》

1987

14. 斯堪的亚公共保险公司

股票投资和减肥一样，决定最终结果的是耐心，而不是头脑。

——林奇认为炒股和减肥是同样的道理

投资背景：瑞典为什么有那么多的跨国公司

在印象中，我们说欧洲发达国家一般都是指英国、法国、德国，实际上，与这三个国家比起来，瑞典毫不逊色。

尤其令人称奇的是该国拥有众多的国际知名品牌，如都市日报、沃尔沃集团、斯堪尼亚商用车、斯堪的亚公共保险公司、爱立信、萨博汽车及武器、伊莱克斯电器、ABB、利乐包装、哈苏相机、宜家家具、H&M 服装、阿斯利康制药、阿法拉伐集团、SKF 轴承公司和阿特拉斯科普柯工业集团，等等。按人口比例（该国人口只有 900 万，还不如中国一个大城市的人口）计算，瑞典是世界上拥有跨国公司最多的国家。

为什么一个小国会出现这么多国际知名的跨国公司，让彼得·林奇这样的共同基金投资者都跑过来追随？

实际上与其他的发达国家相比，瑞典等北欧国家还显得比较“懒”，他们的工作时长相当短。例如，瑞典很多企业是上午九点半上班，下午四点多就下班，该国法律甚至还规定，不允许加班。除了双休日和公共节假

14

斯堪的亚公共保险公司 1987

BIDELINQ
TOUZI ANLI

日以外,每年该国公民还能够享受 25 个工作日的带薪年假。

这就更让那些勤劳的人们不解了。

对此有各种各样的说法。有人说,瑞典资源丰富,人均资源尤其丰富;有人说,该国发展起步早,避过了两次世界大战的破坏,和平发展的时间多达数百年,有先发优势;有人说,瑞典企业专注于特定产业的某些特定环节,把产品做到极致,他国根本无法产生替代品。

这些当然都是原因,但最重要的因素恐怕是该国的科技创新能力。

据最新统计,瑞典人均发表科技论文数量为全球第一;在已登记的发明创造专利中,瑞典也是全球人均最多。而且瑞典企业十分重视研发投入,在 2005 年,瑞典共投入 1038 亿克朗用于研发,占当年 GDP 的 3.88%,这一比例位居世界第二,仅次于以色列。之后,瑞典企业的研发投入继续大幅度增长。比如 2007 年,瑞典 20 家在研究与开发方面投资最多的大公司的研发投入比上年增长 17%。

在世界产权组织(WIPO)的 2012 年全球创新指数上,瑞典被分到“创新领导者”国家一类中——这是指那些成功创建了创新生态体系,对人力资本和稳定的创新基础设施提供支持的高收入国家。在榜上瑞典居第二,高于美国、日本。

彼得·林奇投资策略

在投资斯堪的亚公共保险公司之前,林奇就对保险业的经营模式有相当的了解。在 1980 年 3 月,麦哲伦基金一度将 25.4% 的资金投到财产或灾害保险公司,以至于许多保险公司的经理将林奇当成了知己,让他在保险业年会上进行演讲。

伴随着美国经济的复苏和股市的上升,美国保险公司的获利率提高、保险费也不断上涨。美国如此,人们预期欧洲也将如此,许多保险公司将会利润大增。因此,林奇在欧洲考察时,对保险业上市公司比较看重,他选择了斯堪的亚公共保险公司。

该公司历史非常悠久,是 1855 年在国王奥斯卡一世的亲自批准下成立的瑞典第一个真正的保险公司。之后 100 多年,公司在投资、储蓄、保

险方面不断创新经营,积累了大量的丰富经验和先进技术。1863年2月,公司的股票在斯德哥尔摩上市,是瑞典第一批上市的公司之一,后来,除了斯德哥尔摩,公司股票还在哥本哈根、伦敦以及法兰克福的证券交易所上市。1963年,公司通过合并 Thule 公司而成为一艘金融保险业的航空母舰。

应该说,斯堪的亚公共保险公司是一家专业的、全球化的长期投资储蓄公司,它发展稳健,注重风险控制,组织结构也较为完善。

可是,当林奇开始关注这家保险公司时,它的股价并不尽如人意。

当时,瑞典仅有几家保险公司的证券上市。根据自己对保险业的了解,随着公众对股票兴趣的增加,保险业竞争者被淘汰出局和保险公司业绩的增加,瑞典保险股肯定会出现大涨。林奇抓住时机购买了这只股票,从而获得了8~10倍的收益。

投资链接1: 彼得·林奇的海外投资策略

林奇的海外投资策略跟罗杰斯相比,虽然类似但却更为稳妥。对他的海外操作,我们可以总结出以下四点。

第一,关注市场效率不高,民众暂时对股票兴趣很小的地方,大胆地往前走,如果有可能的话,甚至会在国外进行大宗商品的交易,这一点与罗杰斯很相似。与其他共同基金的同行相比,林奇的胆识相当大,在大部分基金经理还在美国股市寻找优质股的时候,他十分果断地向国外投资,而且选择了瑞典这么一个让人感觉挺没信心的地方。对此,林奇坦承:“除了约翰·坦普,我是第一个重仓持有国外股票的国内基金经理。”

第二,以套利的思路做出投资决定。林奇喜欢把外国公司与美国国内的同行进行比较以便从中做出决定:福特还是沃尔沃?宝洁还是尤尼弗?尤尼罗尔还是米西林?杜邦还是阿卡兹?他不断地在询问,寻找两者之间的价格差,然后以套利的思路来分析公

14

斯堪的亚公共保险公司 1987

BIDELINQI
TOUZI ANLIJI

司的价值。他说:“你可以利用价格差做套利生意。比如,考虑折旧,你可以算出总厂的账目。比较杜邦与阿卡兹的折旧率,如果阿卡兹的折旧率为4%而杜邦仅为2%,那么你会意识到阿卡兹的利润很有可能被低估了。再比如税率,德国的公司税高达50%,而美国和其他国家则低得多。因此长期来看德国将不得不降低税率,否则人们将在西班牙或爱尔兰建立他们的工厂,那里的税率低得多。因此,投资人可以预估,德国的公司的最终盈余会随着税率降低而好转。”

第三,海外投资,还要注意投资国,跟罗杰斯的选股策略类似,林奇青睐于那些让其他资金经理们感到不安、害怕因此不想投入大量资金的国家。比如说意大利,该国存款利率很高,在全世界也名列前茅,这把大部分海外投资者都吓走了。但几年前该国引入了互助基金概念,这将有助于把大量的金钱引入到股票方面,林奇就在米兰交易所购买了IFI。

第四,选择机构投资者不关注的小规模公司,这些公司有可能确实是不值一提的垃圾股票,但也可能是暗藏在地底深处的富矿。机构投资者总是有关关注的盲点,作为要超过他们的个人投资者,必须掌握他们还有哪些没有关注到的地方。

投资链接2: 投资就像玩扑克

股票市场的投资经常让彼得·林奇联想到一种扑克牌游戏。对于那些懂得怎样利用好手中的牌的老手来说,玩七张牌赌博能够获得一个长期稳定的回报。这种7张牌的玩法是:发牌时有4张牌面朝上,这样一来玩者不仅可以看到自己所有的牌,还可以看到对手的大多数牌。发完第3张或第4张牌时,要么很明显谁

输谁赢已见分晓,要么很明显根本没有人能赢。彼得·林奇认为华尔街股市上的情况和玩扑克牌没有区别,只要投资者知道怎样寻找,就会发现像牌桌上摊开的明牌一样,华尔街上大量的信息也都是公开透明的。

对于投资者来说,通过了解公司的一些基本情况,可以预知哪些公司有可能会快速增长,哪些公司则会衰败下滑。但是投资者却永远无法确定公司将要发生什么情况,这时每一次出现新情况——例如注入新的资金、出售赔钱的子公司、公司正在开拓新市场等——就跟正在翻开一张新牌一样,只要这些新的情况就像新翻开的牌一样表明自己的胜算较大时,投资者就应该继续持有这些公司的股票,就像继续持有一把好牌信心十足地赌下去一样。

在这种扑克牌的游戏里,总有输家和赢家。而每次那些赢家都会提前显露出来,因为他们随着牌一张一张摊开不断重新计算自己的输赢机会,然后根据计算结果来下注,从而使他们投入的本钱所能赢回的钱最大化。那些输家和赢家的最大区别在于:赢家在自己牌的赢面变得更大时会增加赌注,一旦出现局势不利于自己时,他们就会主动认输出局;而输家则会不管赢面大小都下注,盼望着奇迹出现使他们能够享受到打败对手的快乐,结果却只是又一次痛饮损失惨重的苦酒。彼得·林奇从玩扑克牌中发现了玩家和股票投资者的共性,在股票投资市场上,那些赔钱的投资者就像那些输钱的人不会死心总想翻本一样,一赌再赌而一输再输。

那些赢家的聪明之处在于,他们往往会乖乖接受一手好牌也会大输的事实:他们偶尔也会在拿到三张“A”的时候下最大的赌注,但没想到竟会输给对手藏在手里的同花大顺。他们会欣然接

14

斯堪的亚公共保险公司 1987

BIDELINO
TOUZI ANLI

受这一打击果断退出这一局,并集中精力继续打下一局牌。他们自信只要一直坚持自己的基本策略,随着时间的延长他们最终一定会赢钱。在股票市场上赚钱人也会碰到不时发生的亏损、出乎意料的挫折以及意外发生的不利情况,但是即使是股市崩盘也不会使他们从此退出股市。他们会坦然接受这次意外导致的投资惨败,然后接着寻找下一只好股票,因为他们认识到股票并不是纯粹的科学,也不像下棋那样在形势占优时肯定会赢。他们用执着和理性慢慢地成为市场上的大赢家。

彼得·林奇投资秘诀

交流中的好习惯

我个人养成了一个和特定的人定期交流的习惯:每隔一个月与每一个主要行业的代表人士至少交谈一次,以免漏掉一些该行业的最新的发展动态——比如,行业开始反转或者有其他
的华尔街投资公司忽略掉的该行业的最新消息。这种与上市公司交流的习惯,是我为自己设立的非常有效的一个投资预警系统。

在和上市公司的代表交谈中,我最后总是会习惯性地问这样一个问题:“你最敬佩的竞争对手是谁?”通常,当某一家上市公司的总裁承认它的一个竞争对手做得一样好或更好时,这就是对竞争对手实力的最高认可。由此出现的结果往往很滑稽:我没有买与我交流的这家公司的股票,反而去买了他们总裁十分敬佩的竞争对手公司的股票。

我们所寻找的信息既不是仅有少数人才知道的秘密,也不是什么不可泄露的机密。实际上,与我们交流的上市公司都很

乐于分享他们所知道的信息。我发现大部分的上市公司代表们都是很客观和坦率的，他们不会隐瞒公司在经营中的优势、劣势。当公司业务不景气时，他们会向我们承认现实，而且告诉我们他们认为什么时候业务会好转。通常，对别人的动机，特别是在和金钱有关系时，大众总是怀疑又怀疑，最后还要再冷嘲热讽一番。但在我几千次与想让麦哲伦基金购买它们股票的上市公司人士的会面中，对我撒谎让我上当受骗的情况实际上很少很少。

——《战胜华尔街》

14

斯堪的亚公共保险公司 1987

BIDELINOL
TOUZI ANLIJI

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1988

15. 福特汽车

公司经营的成功往往几个月,甚至几年都和它的股票的成功不同步。从长远看,它们百分之百相关。这种不一致才是赚钱的关键,耐心和拥有成功的公司,终将得到厚报。

——林奇总结的股市最重要逻辑

投资背景：高换手率与长期持有的和谐统一

林奇的投资操作具有一个明显矛盾的特点:高换手率和长期持有的和谐统一。

麦哲伦基金的高换手率是很令人匪夷所思的,林奇常在一天之内买进 100 种股票,卖出 100 种股票,其中大于 10000 股的不到 5%,每天的交易额达数千万美元,如此不可思议的高换手率对林奇来说是家常便饭。他甚至有一个颇为离经叛道的观点:自己的工作越出色,换手率就越高。这似乎与大家普遍认为高换手率是投机的认识相悖,也与巴菲特、芒格等经典价值投资高手的经验相悖。

但林奇在保持高换手率的同时,也很重视长期持有一些基金的重仓股,他很重视这些经过千挑万选的资产对基金账面收益的贡献,而且随着市场的变动这些重仓股也会不断地加以调整。例如,从 1982 年开始,林奇买入汽车股,前后买入克莱斯勒、福特、沃尔沃、绅宝、丰田,整个汽车板

15

福特汽车 1988

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

块一度占到基金总资产的 10.3%。对这些股票,林奇一改此前频繁交易的做法,轻而长期持有。

彼得·林奇投资策略

1988 年,对汽车行业和福特,林奇是非常熟悉了——麦哲伦基金仍持有着大量的克莱斯勒和沃尔沃的股票。

福特公司原是世界上第二大汽车制造商,1903 年由亨利·福特创办于美国底特律市,后来公司总部设于美国密歇根州迪尔伯恩市。1908 年福特生产出世界上第一辆真正属于大众的汽车——T 型车,世界汽车行业的革命从此开始。1913 年,福特又研发出了世界上第一条汽车生产流水线,这一创举使 T 型车的生产一共达到了 1500 万辆,缔造了一个至今仍未被打破的汽车行业的世界纪录。福特也因此被尊称为“为世界装上轮子”的人。在 1999 年,《财富》杂志将他评为“20 世纪的商业巨人”,以表彰他和福特公司对人类汽车工业发展所做出的巨大贡献。

福特成功的模式是典型的大众化路线,用汽车行业评论者的话来说,亨利·福特之所以成功,秘诀只有一个:尽力了解人们内心对汽车的需求,用最好的材料,由最好的员工,为大众制造人人都买得起的好车。

福特汽车公司的商标也颇有吸引力。蓝底白字的英文“Ford”字样,被艺术化了之后,宛如一只活泼可爱、充满活力、美观大方的小白兔。在春天的原野上,驾驶一辆福特轿车,就好似在温馨的大自然中,有一只可爱、温驯的小白兔正在向前飞奔,令人爱不释手。

对这样的一家著名公司,林奇投资克莱斯勒之前就去考察过,之后也曾买过该公司的股份。

1988 年的一天,林奇看到了福特汽车公司 1987 年的年报。平时他阅读一份年报只需要几分钟的时间,但这一次福特的资产负债表把他吸引住了。

林奇注意到福特流动资产中包括 56.72 亿美元的现金和现金等价物,还有 44.24 亿美元的有价证券。这两项加起来,公司目前全部的现金

资产达到约 101 亿美元。同期公司长期负债 17.5 亿美元,从 101 亿美元的现金头寸中减去 17.5 亿美元的长期债务,等于 83.5 亿美元,这就是林奇算出来的福特公司的净现金头寸(同时福特的短期债务为 18 亿美元,之所以将其忽略,是因为林奇假定公司的其他资产,如存货等,足以抵消短期债务)。

福特公司的现金和现金等价物总额竟然高出债务总额有 53.5 亿美元之多,它意味着不论发生什么情况,福特都不会破产。而且 83.5 亿美元的现金和现金资产除以福特 5.11 亿股的流通股,得出的结果是当时福特公司每股净现金价值为 16.30 美元。

林奇认为这是一个现金小红包,它意味着此时买入福特股票,股价并不是当前的市价每股 38 美元,而是每股 21.70 美元(38 美元减去 16.30 美元等于 21.70 美元)。许多分析师预测福特公司的汽车业务可以获得每股约 7 美元的收益,这样用扣除小红包之后的股价计算出来的市盈率是 3.1 倍。这是非常诱人的数据。而且从报表上林奇发现公司正在不断回购自己的股票。

在随后的日子里,林奇大胆买入福特公司股票,不断加仓,直到其成为麦哲伦基金的重仓股。

投资链接 1: 别让现金僵尸将你绑架

在资产负债表里看到大量的现金资产,是一件让人挺纠结的事情。

让人欣慰的是,公司现金流充沛,不用担心有破产的危机;但让人心里觉得沉重的是,这些积累起来的巨额现金,不能给股东带来更多的收益,而是躺在银行账户里睡大觉。更有甚者,有的公司尽管现金流很充沛,但每股收益却奇差,这些公司就是典型的“现金僵尸”。

这本来就是一个实践性很强的难题。

15

福特汽车 1988

BIDELINQI
TOUZI ANLI

上市公司保有一定的现金肯定是有必要的,这不仅关系支付股利、偿还债务的能力,也关系公司未来的生存和发展,但关键是货币资金保有量多少才算合适,却没有一个普遍的标准。

过低的货币资金保有量,会绷紧投资人的风险神经,让他们感觉公司是在钢丝上走路,这会严重影响企业正常的经营活动、制约企业发展,并进而影响企业的商誉;而过高的货币资金保有量,则让人感觉管理层无能,在白白浪费投资机会的同时,也增加了企业的筹资成本。

由此深入的另一个问题是——企业应该如何运用货币资金呢?

麦肯锡的一项研究报告指出:在衡量价值创造时一个错误的观点是只关注收入,因为产生长期现金流的能力才是收入的真正动力。

其实大家不妨看看巴菲特是怎么做的,伯克希尔·哈撒韦的资本帝国里,有很多公司每年都产生大量的现金流,如喜诗糖果公司、政府雇员保险公司(主要是保险公司的浮存金)等。对这些资金,巴菲特来者不拒,不断地将其用于再投资事业上。

关键是,巴菲特的投资能力能否复制呢?

因此,对保有大量现金的事情,最好能够辩证地看待。如果管理层能力确实卓越,就没必要保有超额现金;如果管理层能力平庸,保有大量现金恐怕也是一件好事。

而林奇在1988年发现福特保有大量现金时,尽管公司多余的现金仍然在不断积累增加,福特公司也一直在提高股息,并且积极地回购股票。但是,福特在经营、收购方面表现得十分谨慎,其所收购的公司基本都能与汽车主业相配套,创造出明显的协同效应。有所选择的收购行为使得福特公司避免了因多元化发展而导致经营恶化的局面。

恐怕这才是林奇投资福特的真正原因。

投资链接 2: 集中投资, 适当分散

在股市上, 长期以来一直存在集中投资与分散投资两种完全对立的投资组合管理观点。林奇却并不偏执于某一种组合模式。“寻找一种固定的组合模式不是投资的关键, 投资的关键在于根据实际情况来分析某只股票的优势在哪里。”林奇认为, 确定投资的前提是研究分析股票价格是否合理。“假设你做了正确的研究并且买了价格合理的股票, 这样你就已经在一定程度上使你的风险最小化了。”相反, 购买一只价格高估的股票就是一件不幸的事, 因为即使这个公司取得了很好的业绩, 投资人仍然难以从中获利。

彼得·林奇认为, 投资者应该在集中几种核心股票的基础上进行适当的分散。这种投资组合的策略有如下好处:

第一, 如果投资者希望寻求“10 倍股”, 那么拥有的股票越多, 在这些股票中出现“10 倍股”的可能性就越大。

彼得·林奇的投资策略就是广撒网, 细挑选。Stop & Shop 公司的股票就是这种投资策略发现的大牛股。彼得·林奇原来以为 Stop & Shop 公司的股票最多能实现 30% ~ 40% 的投资收益率, 结果却从中获得了 10 倍以上的惊人收益。Stop & Shop 原来只不过是一家普普通通的上市公司, 当时股价正在持续下跌, 1979 年彼得·林奇只是看中了这家公司具有较高的股息收益率才买入它的股票, 但是这家公司的发展前景变得越来越好, 公司的超市和 Bradlee 折扣店业务都是如此。最初他以每股 4 美元买入这只股票, 1988 年当这家公司被收购私有化时股价达到了每股 44 美元。

林奇认为, 由于影响股价的因素太多, 股票价格的上涨或下

15

福特汽车 1988

BIDELINQ
TOUZI ANLIJI

跌常常出乎人们的预料。既然根本无法预料什么时候会出现意外的惊喜,那么从只持有一只股票转变为持有好几只股票,发生意外惊喜而赚上一大笔的可能性就会大大增加。

第二,如果投资者拥有的股票越多,资产组合调整的弹性就越大。

有些人认为,林奇的投资成功在于其只投资于增长型股票,其实林奇投资于增长型股票的资金从未超过基金资产的 30% ~ 40%,余下部分被分别投资于其他类型的股票以分散风险。“尽管我拥有 1400 只股票,但我的一半资产投资于 100 只股票,2/3 投资于 200 只股票,1% 的资金分散投资于 500 只定期调整的次优股。我一直在找寻各个领域有价值的股票,却并不执着于某一类型的股票。”

林奇投资组合的灵活性正是由于他持有 1400 多只股票,组合调整的余地非常大。林奇会定期监视追踪投资组合中股票的发展变化。如果他发现困境反转型公司股票中存在着比快速增长型公司股票中更多的投资机会,那么他就会增加困境反转型公司股票在投资组合中的比重。如果原来他作为二流投资机会的股票由于出现了新的利多情况让他信心大增的话,那么他就会把这只股票的投资比重增加到主要持股的水平。

林奇的这种集中投资、适当分散的投资策略对资金量比较大的投资者很有借鉴意义。对于资金比较少的投资者来说,不用先买入好多股票,而可以先学习他“广撒网,细挑选”的方法,眼光放远一点,对企业分析仔细一点,最终确定要买入的目标。

彼得·林奇投资秘诀

投资价值的核心因素是什么

是什么因素使一家公司具有投资价值的？为什么这家公司在未来，其价值会比现在更高？关于以上问题的解释有很多理论，但我个人认为，最终还是归结为两点：收益和资产，尤其是收益。有时股价调整到与公司真实价值相符的水平要经过数年之久；有时股价长期低迷，低于价值的时间持续得如此之久，以至于许多投资者怀疑这种价格是否会最终回归于价值。股票价值最终将会决定股票价格，或者说至少有相当多的案例表明坚信价值决定价格是正确的。

——《彼得·林奇的成功投资》

15

福特汽车 1988

BIDELINQ
TOUZI ANLIJI

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1988

16. 国际镍公司

个别投资人的优势在于他没有时间压力,可以仔细思考,等待最好时机。如果要他每星期或每个月都要买卖股票,他肯定会发疯的。

——林奇认为普通投资者更有优势

投资背景：美国 1987 年股灾

1987 年 10 月 18 日(星期日)晨,美国财长贝克在全国电视节目中一语惊人:如果联邦德国不降低利率以刺激经济增长,美国将考虑让美元继续下跌。

第二天,10 月 19 日,星期一,华尔街掀起了股票暴跌的风潮,爆发了历史上最大的一次崩盘事件。一天之内,道琼斯指数重挫了 508.32 点,跌幅达 22.6%,创下自 1941 年以来的单日最高跌幅纪录,6.5 小时,纽约股指蒸发了 5000 亿美元,其价值相当于美国全年国民生产总值的 1/8。

暴跌震惊了全球金融市场,并在各地股票市场产生“多米诺骨牌”效应,伦敦、法兰克福、东京、悉尼、香港、新加坡等地股市均受到强烈冲击,股票跌幅也多达 10% 以上。

暴跌狂潮在西方各国股民中引起巨大恐慌,许多炒股的百万富翁一夜之间沦为贫民,数以千计的人精神崩溃,跳楼自杀。这一天被金融界称为“黑色星期一”,《纽约时报》称其为“华尔街历史上最坏的日子”。

16

国际镍公司 1988

BIDELINO
TOUZI ANLI

人们开始担心,1929年的灾难又即将来临了吗?

关键时刻,美联储果断出手,为支持经济和金融体系正常运作,再次重申将保证金融体系的流动性。这句话提振了市场信心,实际上是支持银行为股票交易商继续发放贷款。消息传来,众多金融机构纷纷表态:美国两家主要商业银行马上宣布降低优惠利率;化学银行迅速增加4亿美元的证券贷款;银行家信托公司也向大众表示在任何情况下都会保证客户的资金需要。

美联储的承诺、喊话和打气使那些继续挂牌交易的上市公司略微恢复了信心,里根总统和财政部部长贝克也出面喊话,他们表示,这次股市崩盘与美国健康的经济状况是不相称的,美国经济总体上非常稳定,不存在崩溃的危险。随后,美国的各大商业银行纷纷降低利率。

股市得救了,但这次股灾的影响力仍然是惊人的。

在虚拟经济高度发达的美国,直接从事股票投资的人占全国人口的1/4,而且这部分人基本上分布在购买力最强的年龄层次。股市的暴跌使这些原来依靠股票红利、股息和投资股票获取利润来安排生活的人深受打击。股灾之后短短一年之内,美国的私人消费开支便减少约500亿美元,使“里根经济学”开始遭受一定的质疑。5年多来以股市为推动力,以消费为主导的美国经济出现了转折点。

消费的收缩使得美国的生产领域也受到一定影响,许多公司陷入困境甚至倒闭,许多企业因股价下跌不敢再发行新的股票,一些企业的扩大生产受到抑制。当时有人估计,到1988年,美国企业的再投资会减少约250亿美元,生产增长速度放慢将成定局。股市暴跌使国内外许多人对美国经济投下了不信任票。企业投资减少,加剧了工人失业,使许多生活水平下降,进而引起了严重的社会问题。

股市下跌使投资者把债券看作更安全的投资场所,债券市场价格不断上升。其他受到股灾严重影响的市场则是大宗商品和国际贵金属。纽约股市暴跌的当天,黄金价格即涨到近5年来的最高水平,而伦敦交易所内国际贱金属则开始不断下跌。

彼得·林奇投资策略

1988年，林奇为麦哲伦基金买入了他一度非常熟悉而且坚决建议人们卖出的公司——国际镍公司。

国际镍公司1916年成立，是世界上最大的镍供应者，镍产量占世界总需求量的1/3以上，在国内外影响巨大。在长期的发展过程中，该公司的业绩随着市场的变化而逐渐演化，从一家增长型公司变成了周期型公司，再后来又变成了困境反转型公司。

1970年12月，作为蓝筹股的国际镍公司业绩仍然非常不错，每股股价在50美元左右，富达基金就持有相当数量的该股股份。这时，刚进入富达没多久的林奇还是一个26岁的年轻证券分析师，他写了一份分析报告，建议公司以每股47.875美元的价格卖出国际镍公司的股票。在报告里，他认为这家表面上看起来还挺光鲜的公司的基本前景非常暗淡，因为在世界范围内，镍的消费在逐步降低，而供应商的生产能力却在不断增加，同时国际镍公司的劳动力成本太高。

林奇成功地说服富达基金公司卖掉了所持有的大量国际镍公司的股票，而且为了尽快出货，给这么一大笔股票找到一个买主，交易员甚至不得不接受了一个稍低的卖出价格。

到1971年4月，国际镍公司的股价开始震荡，但是仍能维持在每股44.5美元左右，林奇担心自己的分析是不是错了。最终这只股票的市价反映了真实情况：1971年该股跌到了每股25美元，1978年又跌到了每股14美元，到了1982年甚至跌到了每股8美元。

到1988年，林奇已经成长为一位老成稳重的基金经理人，这时国际镍公司再次闯入他的视野，引起了他的注意。

在1987年10月的股灾中，国际镍公司的股价也遭受重创。而且危机过后，国际贱金属（包括镍）的价格也不断下跌，使得贱金属行业持续不景气，许多铜、镍的生产、销售企业纷纷倒闭，能够活下来的公司业绩也大受影响。在该行业最困难的时候，林奇却发现了转机，因为长期的行业不景气已经把过剩的产能消耗掉，能坚持下来的都是行业的精英。而且

16

国际镍公司 1988
TOUZI ANLIJI

国际镍公司还有一个林奇十分看重的“壁龛”——排他性独家经营权。

林奇总在寻找这种拥有“壁龛”的公司。他认为理想的公司通常都有一个“壁龛”，类似于巴菲特所说的“护城河”。有了这种“壁龛”，就很难有其他竞争者敢跑来竞争。林奇有一次在犹他州铜矿的宾厄姆矿井考察时，意识到了在矿业公司中排他性独家经营权的作用——不管是日本人还是韩国人，他们可以制造汽车、彩电、相机，但都没有办法“发明”“制造”出这样的一口矿井出来。

林奇大量买进，最终麦哲伦基金获利巨大。

投资链接 1：公司类型的不断转换

一家公司不会永远属于某一种固定的类型，因为公司的增长率不会永远保持固定不变。

在林奇进入富达公司开始股票研究、投资的这些年间，他研究过的很多公司开始时属于一种类型，而结束时却属于另外一种类型。例如，快速增长型公司的发展过程就像人类的生命周期一样——尽管早期总是激情无限，但后来精力总会逐渐耗尽慢慢衰退。这虽然让人遗憾，却也无可奈何，股东和管理者只能眼睁睁地看着那些快速增长型公司增长动力逐渐被耗尽，然后变成增长率只有个位数的缓慢增长型或稳定增长型公司。

这个规律，林奇在地毯行业看到了，在塑料行业、计算器和磁盘驱动器行业、保健行业以及计算机行业也看到了。例如，陶氏化学公司和坦帕电气公司（Tampa Electric）在相当长一段时间里（10年）快速增长，就像一飞冲天的雄鹰，但在接下来的一段时间里（第二个10年）却变得像一只只能挖土钻洞的土拨鼠。

从快速增长型公司变为缓慢增长型、稳定增长型公司很常见，就如同人慢慢变老一样。但也有公司会从缓慢增长型、稳定增长型变成快速增长型公司，只是十分罕见和反常。

还有一些公司,一度是遥遥领先的快速增长型,后来变成了周期型。而周期型公司遇到严重的财务问题时则会陷入困境,当东山再起时又会变成困境反转型公司。如克莱斯勒公司,开始是周期型公司(汽车行业都如此),后来濒临破产但又绝处逢生,变成了一家困境反转型公司,在经过成功重组后又变成了周期型公司。

如果增长型公司不能继续保持较快的发展速度,就会逐渐失去投资者的青睐,从而有可能变成一家困境反转型公司。如麦当劳,曾是一家有名的快速增长型公司,但是由于有了数千家自己拥有的或者是从特许经营商那里回购过来的分店,它有可能在未来成为一家拥有价值巨大的房地产的隐蔽资产型公司。

有时候,某公司会在某一时刻兼具两种类型的特点。例如迪士尼公司在发展的过程中曾经属于过各种类型:先是快速增长型公司,然后随着规模和财务实力的日益庞大转变为一家稳定增长型公司,随后经过一段时间因为有了前期的积累又变成了一家隐蔽资产型公司,拥有价值非凡的电影、动画片以及房地产等隐蔽资产(巴菲特就是看中这些进行了投资),而到了20世纪80年代中期,在它的经营陷入衰退之中时,可以把它作为一家困境反转型公司股票趁机低价买入——许多人就是这么做的。

投资链接2: 如何操作“困境反转类”股票

困境反转型是指那些经营面临困难,正力图扭亏为盈的公司。

“困境反转”,名字让人一看似乎指能够很快地弥补损失,但在实际操作中并非如此。这类公司既不是业务终将会复苏的周期

16

国际镍公司 1988
TOUZI ANLIJI

BIDELINOI

型公司,也不属于让人安心的缓慢增长型公司,它们有着可能导致公司瞬间灭亡的致命伤。许多投资者认为其前景一片黯然,甚至判定它们永远也不可能东山再起了——也确实有一些公司是这样,但它们中还是有一些公司,最后总能摇晃着挺过去,并在很短的时间内恢复发展,创造一个惊天神话。

这类公司可遇而不可求,是巴菲特、林奇等人的最爱。

彼得·林奇列出了以下5种困境反转型公司:

其一,等待救援型,这种公司寄希望于政府会出面拯救它。这类公司能否最后“起死回生”,完全取决于政府是否提供相应的贷款。在美国,这类公司的典型就是克莱斯勒汽车公司,还有后来的所罗门兄弟公司(巴菲特出手救助成功)。

其二,出人意料型,这种公司通过自身努力获得了成功转变,使市场吃惊。对这类公司,彼得·林奇认为美国的整合爱迪生公司(Con Edison)是典型。谁会想到一家公用事业设备公司的股票,1974年随着股价从10美元跌到了3美元而让投资者损失如此惨重;而又有谁能想到它的股价其后还会从3美元反弹到1987年的52美元从而让投资者大赚一把。

其三,小题大做型,即公司只有很小的问题,但市场上人们将其问题看得很严重。林奇曾投资过三里岛核电厂,他认为当时这家电厂的遭遇并没有想象的那么糟,而当公司遇到小灾难时则往往蕴藏着重要的投资机会。在实际投资中,林奇在三里岛核电厂的控股公司——通用公共事业公司(GPU)上赚了不少。而他认为,只要有耐心、关注新闻报道并能冷静分析有关信息的投资者,都能做到这一点。

其四,败絮其外型,即在公司经营不善的内部有相当好的部分。典型的如美国玩具反斗城公司,这家公司是依靠自己而不是

其母公司州际百货公司而发展起来的。结果,这一公司在转型成功后涨了惊人的 57 倍。

其五,优化重组型,指公司通过剥离其亏损的分支机构或子公司,使其余的部分都是优秀的。彼得·林奇认为佩恩公司就是一个典型,这种类型就是一般所说的公司重组,这是母公司摆脱掉不盈利子公司的一种方法。

彼得·林奇在评估困境反转型公司时,对于可支配的现金和长期债务特别关注。他希望看到现金多过债务,而且他也希望看到债务的类型不是银行债务或者公司票据,而是基金型债务,如公司债券。

作为投资者,应该如何选择困境反转型公司呢?

困境反转型公司的最大魅力就是,股价往往能够非常迅速地上涨到以前的水平甚至超过原来的水平,这已经被许多此类公司的情况所证明。在林奇所列举的所有类型的股票中,这类股票的上涨和下跌与整个股市涨跌的关联程度最低。尽管到最后,并非所有的困境反转型公司股票都能够涅槃重生,但即使偶然撞对几次也能使投资回报非常丰厚。因此,在市场低迷的时候投资者可以重点关注这类公司。

通常,这类公司的死而复生会经历 4 个阶段:灾难当头、危机管理、财务稳定、最终复苏,买入的时间可以选择在第二阶段第一条好消息传出来的时候,也可以等到第三个阶段。投资于有问题的公用事业类公司和那些“大到不能倒”“影响社会稳定不能倒”的公司要好于一般的问题公司,原因在于这类公司监管机构一般都不会看着它们破产而放任不管。

我们主要从以下五个方面来关注公司:

其一,公司拥有多少债务、多少现金。例如福特公司有数十亿

16

国际镍公司 1988

BIDELINQI
TOUZI ANLIJI

美元现金,而且债务并不多,于是你可以推断这家公司不会破产。

其二,公司债务结构怎样。一旦公司出现问题,不能有太多的需要立即归还的债务。

其三,在解决困难时,公司在赔本的状态下最多能经营多长时间;债权人之间的关系和态度等。

其四,产品是否又能变成抢手货,成本是否会降低。如克莱斯勒公司关闭了一些自己的工厂,把许多业务外包出去,大大降低了成本。

其五,公司管理层是否能胜任。这个因素有可能成为决定性的因素,如20世纪70年代美国GEICO面临破产危机,公司在新总裁的带领下成功实现了困境反转,若是换成其他人,恐怕失败的概率相当大。

在国内企业中,白猫股份属于这类企业。白猫股份的前身是双鹿电器股份,2001年6月,双鹿股份与白猫集团下属子公司——上海牙膏厂进行整体资产置换,并更名为白猫股份。借壳之后,2002年,白猫股份即实现主营业务销售收入3.27亿元,利润7791万元。但从2003年开始,由于国内牙膏企业的收购兼并,外资企业的独资化以及国外资本的纷纷涌入,使得牙膏行业市场竞争日益激烈,白猫股份公司受到较大冲击。其主营业务收入与利润开始下滑,2004年白猫股份净利润同比下降80%多,2005年,亏损3800多万元,公司陷入困境。

2005年8月,白猫集团与新洲集团签署股权转让协议,将所持白猫股份44.48%股权中的29.99%以每股1.638元的价格转让给新洲集团。新洲集团是注册地在杭州的民营企业,公司旗下拥有黑龙江新绿洲房地产公司、上海源江置业公司、宁波新洲房地产公司、北京中冠房地产公司、无锡中正房地产公司等多家控股

房地产子公司。同时,新洲集团还获得了俄罗斯哈巴罗夫斯克木兴林场 24 万多公顷林地 25 年的采伐权。此前,新洲集团已经明确表示拟将盈利状况较好的部分房地产业务、木业逐步置入白猫股份。白猫股份由此走出困境,获得新生。

但好景不长,从 2007 年开始,白猫股份连续 3 年亏损,自 2010 年 4 月 29 日起暂停上市,重新寻找重组方。到 2010 年 12 月,浙报传媒成为重组方,白猫股份将原有牙膏、精细化工等业务置出,同时置入浙报集团全资子公司浙报传媒拥有的 16 家公司的股权。白猫股份真正地脱胎换骨。

2011 年 9 月初,资产重组完成,浙报传媒持有 *ST 白猫 64.62% 的股份成为控股股东,公司实际控制人变更为浙江日报报业集团。再次上市之初,公司股价就大涨 68%。

投资链接 3: 约翰·奈夫的坚忍功夫

约翰·奈夫是美国另一位著名的基金经理和价值投资大师。从资历上来看,约翰·奈夫比林奇深得多,他在 1964 年便执掌威灵顿公司旗下的温莎基金(此时林奇只有 20 岁,还在上学),一直到 1995 年退休。从 1977 年林奇执掌麦哲伦基金到 1983 年,林奇的目标便是赶超这只全美盈利第一的温莎基金。

综合算起来,奈夫比林奇做基金经理早了 13 年,却晚离开 4 年,算是一段比较正常的基金经理生涯(林奇的基金经理生涯有点短,在最高点落幕,给人留下的都是美好的回忆)。在他 30 余年的投资生涯中,他的基金业绩每年平均值都超过市场报酬率 3 个百分点以上。从复利效果看,每年 3 个点,只要 24 年,原本的投资便会倍增。在这个基金,如果投资人在 1964 年投资 1 美元,那么到

奈夫退休时已是 55.46 美元。奈夫基金经理生涯最为人津津乐道的是一个有关花旗银行的投资故事。

1987 年,因为 JP 摩根的股价大涨,让市盈率只有 7~8 倍的花旗银行显得十分有吸引力,温莎基金大量买进该股票。但远低于同行的市盈率实际反映的是投资人对花旗拉丁美洲国家的放款很可能会恶化的担心,而且公司的亏损也创了纪录。

到了 1990 年初,温莎基金继续加仓花旗,仍与市场舆论逆向操作。该年度,花旗的股价是每股 14 美元,而温莎基金的平均持股成本则是 33 美元,而且在所有温莎基金投资的股票中,只有花旗的盈利不如预期。

在这个时候逆势——逆市场的势,逆大众思想的势,是需要勇气的。

到 1991 年,花旗已使很多投资者绝望,人们开始破口大骂。《商业周刊》把花旗形容为“噩梦”,《机构投资人》在报道花旗的文章中竟然在全页都插有死鱼的照片,众议院银行委员会主席则暗示花旗可能技术性破产。1991 年底,花旗股价下跌到每股 8 美元。

温莎基金此时持有 2300 万股花旗,算起来有 5 亿美元资产被套牢,但奈夫自称“压根儿没想到在报酬率令人满意之前卖出持股”。

他相信花旗的股价最终必然会上涨回升。1992 年初,花旗银行的盈利和股价果然明显回升,到 1992 年底,温莎基金竟反败为胜,在花旗股票上赚足了利润。

奈夫和林奇回忆起这种事——逆众人之所思最终却成功的事情,总是讲述得很细微乃至有点沾沾自喜。但这种沾沾自喜的另一种表现形式恰恰就是他们当初逆势操作的巨大压力。

如果没有这种坚忍功夫,最好不要尝试。

彼得·林奇投资秘诀

卖出困境反转型公司的时机

卖出一只困境反转型股票的最佳时机是在公司成功转危为安之后。此时,大多数困难都已经得到解决,并且每个投资者都知道这家公司已经峰回路转、东山再起了。无论在公司陷入困境之前是增长型、周期型或其他什么类型,都已是昨日云烟,与现在再无关系。原来持有过这家公司而遭受严重损失的股东并不需要因为再次持有其股票而惴惴不安。一家公司重组成功后,与重组之前相比会完全不同,你要做的是对这家公司股票重新进行分类并密切保持关注。

——《彼得·林奇的成功投资》

16

国际镍公司 1988

BIDELINQ
TOUZI ANLIJI

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1988

17. 比利时德尔海兹集团

总有一些事情需要操心。不要理会周末的焦虑和媒介最新的恐慌性言论。卖掉股票是因为公司的基本情况恶化,而不是因为天要塌下来。

——彼得·林奇认为要根据基本面行动而不是情绪的波动

投资背景：彼得·林奇的办公室

俗话说,办公室是一个人心灵的第二扇窗户(第一扇窗户是眼睛),是一个人格的直观体现,而林奇的办公室是怎样的呢?

林奇的办公室位于奢华的富达大厦一条走廊尽头的角落里,虽然面积比起其他经理的都大,但却显得更加谦逊和稳重,恰似他为人做事的风格——在业绩上一定要超越别人,但做人一定要低调、谦虚。这正符合同事们对他的评价:心平气和,谦逊待人,冷静处事;在工作和生活当中不摆架子,不出风头,和他儒雅清癯的外形十分吻合。

这个办公室虽然大却仍显得拥挤和略微混乱,在窗边的办公桌上堆放着几英尺的报纸、标准普尔指数表、铅笔以及他用了十几年的夏普计算器。旁边有数十个黄色的文件夹,在每一个文件夹的最上面的一张通常是这一时期工作的中心,符合某些特殊标准的公司。例如有兴趣的国外投资;对某个欲回电话的公司官员要提的关键问题;对即将下决心项目的最后一遍反思等。所有在近期需引起注意的内容,总是放在他最先能看

17

比利时德尔海兹集团 1988

BIDELINQ
TOUZILANLIJI

到的地方。在地上也放了一些报告,只是有点乱,想必是已经被枪毙掉的想法。

在林奇紧张的工作阶段,办公室显得相当凌乱,但不用担心杂乱的问题,就像很多经理不到一定时候不愿意秘书整理自己的办公室一样。因为看起来更加整洁有序的环境,却让他再也找不到自己原本熟悉的东西了。而堆在这个办公桌上的每一份资料,林奇几乎都和它们有过亲密的接触,尽管有些只是一目数行、惊鸿一瞥,而另一些却稍微长久一些,上面留下了他似乎永不停顿的思想痕迹。正因为如此,对办公室里的每一件东西的位置,他大致都有所了解。

在办公桌的后面有一个单独的工作台,上面放着电脑。在林奇初入行的时候,看电脑资料需要自己输入股票代码,然后才能显示投资组合中的全部股票及其价格。后来,随着电脑功能的改进,显示器可以显示全部投资组合的情况和股票的价格,并随着交易的进展情况自动更新。

这让林奇感到不舒服,他一直怀念老式电脑,因为用老式电脑你不用整天盯着屏幕,看到所买股票的涨落,心不会乱。而在使用得到改进的电脑之后,人总想知道现在股价是多少,是赚了还是亏了,这让林奇不得不把屏幕关掉,因为太容易让人激动。

一旦有了发现需要有人协助,林奇就会大声吆喝,助手就会从门外进来。

彼得·林奇投资策略

林奇在查看分析报告的时候,对雄狮食品超市有了兴趣,数据表明这是一家颇有潜力的公司。

但报表中的几个数据让他感到惊奇,雄狮食品 25% 的股份都掌握在一家比利时公司德尔海兹手里,而且雄狮食品超市的价格远远高于德尔海兹公司。仅仅是两个不同的国家,母公司的股价远低于子公司,林奇觉得这可能是更好的投资标的。

德尔海兹集团是一家专门从事食品和日常用品买卖的跨国零售集团,历史非常悠久,于 1876 年成立于比利时,许多建立者的后代成

为今天公司的股东。德尔海兹集团在布鲁塞尔股票交易所上市。它的大部分商店是超级市场,面积均在 750 ~ 2500 平方米。集团在 3 个洲、11 个国家都有分支。到 1999 年底,集团已拥有 2112 个商店和 124933 名员工。

美国德尔海兹则在纽约股票交易所上市,市场流通市值到 1999 年底总额为 1570 亿比利时法郎(欧元 39 亿)。到 1999 年底,德尔海兹集团已在比利时和卢森堡大公国拥有 7 个不同的商店并且掌握着总共 553 个店铺。自 1990 年起,德尔海兹集团便开始在捷克斯洛伐克、斯洛伐克、罗马尼亚、希腊、法国北部、泰国、印度尼西亚和新加坡进行投资。

有了投资沃尔沃和斯堪的亚公共保险公司的经验,林奇觉得这也是一个绝好的投资机会。但是注重实证的他,还是先要考察一下德尔海兹公司的基本面,然后再作决定。

经过团队调研,林奇最终在公司午餐会上做出了大量买入的决定。

后来,德尔海兹的价格从林奇买入时的 30 美元上涨到 120 美元,而雄狮食品超市同期股价不过只上升了 50% 左右。

投资链接: 林奇似乎比巴菲特更懂生活

作为世界投资界的两大名人,彼得·林奇和巴菲特的比较是免不了的。

从年龄上来说,巴菲特比林奇大 14 岁,投资生涯也比林奇长得多(巴菲特 1956 年开始专职进行投资;林奇从 1977 年开始),名气似乎也比林奇大一点。两人在投资业绩上基本平手,但在生活上,林奇似乎比巴菲特更富朝气,更懂生活。

在林奇的几本书里,无论是《彼得·林奇的成功投资》还是《战胜华尔街》,有一个频频出现的名字,她既非工作伙伴也非上市公司高层,而是“卡罗琳”——彼得·林奇的校友兼妻子。

“沃顿商学院的一些课程还是有价值的,即使所有的课程都毫无价值,在这里的这段求学经历也是很有价值的,因为我在这里遇到了卡罗琳。”林奇退休后,在其最有名的著作《彼得·林奇的成功投资》的第一章里,在批判了商学院的种种缺点后提到了卡罗琳。可见,当初那段浪漫的经历对林奇的影响,他对自己的妻子心怀感激。而这样的男人,也往往是最幸福的。

林奇还有三个女儿——玛丽、安妮和贝丝,他在书中亲切地称呼女儿为“我那三个宝贝女儿”,还说“她们之间的爱和她们对父母的爱对我来说意义非凡”。而且林奇退休也与这三个女儿有关。

在阅读他的书的时候,你会发现,在他一边告诉你“业余投资者不一定比不上专业投资者”的同时,他还在展示自己温馨的家庭生活的画面。他在调研玩具反斗城的时候带妻子、女儿去玩;“我为卡罗琳买了4本塞耶斯的小说,精心挑选了包装的彩纸”;“当然我也不能因为拜访公司而错过我妻子妹妹的婚礼”;“我那三个宝贝女儿非常喜欢这家餐厅”。

相比之下,巴菲特的生活却显得有点单调。《滚雪球》这本书中就提到,巴菲特20余岁结婚后,都靠苏珊帮他储备食物、理发、处理人事问题。“除了生意,苏珊发现他在生活各方面都充满了自我怀疑。”

早期,巴菲特的朋友还总拿巴菲特对孩子的态度来调侃他。“沃伦,那是你的孩子,你认出他们了,是吗?”可见巴菲特因为对工作的狂热而对孩子的忽视。有一次,巴菲特因为股票大涨而心情愉悦,吹着口哨回到家,他的小儿子可能是为了装灯泡而摔倒在地,巴菲特竟然看了一眼后就像陌生人一样继续走进了书房。

等过了好一阵子,才想起来是自己的孩子摔倒了,后来他还向孩子道歉。

在婚姻上,巴菲特虽然严谨,但他和凯瑟琳·格雷厄姆的那种虽非情人却远超友谊的关系仍让人遐思不已。1977年,苏珊离开了巴菲特,一个人搬到旧金山去住。

苏珊对巴菲特的评语中,有一个词——“冰山”。

苏珊的好友也这样说:苏珊是个很有情趣的人,她就像一台彩色电视机,和她比起来,大多数人都是黑白电视机。但不幸的是,巴菲特就是黑白电视中色彩最黯淡的一台。

从这些细节中,我们可以想象出巴菲特在生活中到底是个什么样的人。

当然,你会说,投资和生活是两回事。只是既会投资又会生活不是更好吗?

彼得·林奇投资秘诀

择时投资是没有用的

市场下跌的趋势还是比较容易预测的,但难的是人们无法预测市场下一次下跌的时间是在两周后、两个月后还是两年后。这与预测波士顿红袜队(Red Sox)将赢得世界系列赛事一样,不幸的是,红袜队上一次的获胜还是在俄国革命之前呢。或者你可以预测新英格兰爱国者队将赢得一场比赛,可结果却是糟糕的0比8。

我想大家都已经意识到了,应当利用市场的下跌来获得收益,如果每个月、每个季度都进行投资,特别是在市场下跌的那年增加投资,都会获得较好的收益。

但是,试图预测道琼斯指数或标准普尔指数在未来 6 个月或 1 年的走势是无用的。因此,我认为虽然有时候看起来择时投资似乎很有用,但实际上对投资是无用的。

——彼得·林奇 1992 年的一次理财演讲

1989

18. 沃尔玛

这个简单的道理,股票价格与公司盈利能力直接相关,经常被忽视,甚至老练的投资人也视而不见。观看行情接收器的人开始认为股票价格有其自身的运动规律,他们跟随价格的涨落,研究交易模式,把价格波动绘成图形,在本应关注公司收益的时候,他们却试图理解市场在做什么。如果收益高,股价注定要涨,可能不会马上就涨,但终究会涨。而如果收益下降,可以肯定股价一定会跌。

——林奇的著名观点:人们总是忽视一些真理,就因为它太简单

投资背景:让时间和金钱自己去工作

林奇喜欢的做事状态是,让时间和金钱去工作,你只需坐下来等待结果。这种状态的前提是,找到那些人们必须不断购买其产品的公司。

林奇认为,那些生产人们必需消费品的公司,由于其产品具有某种人们不得不用特质,公司也就获得了一种持续发展下去的能力。从这个角度来观察公司的业务,也是很有帮助的。许多行业的产品是这样的,如药品行业、饮料行业、剃须刀行业或者香烟行业都属于这个类型,人们要不断地购买它们的产品。

消费者的生活离不开衣食住行,如果一个公司提供着与消费者紧密相关的产品,而且市场的份额较大,那么这家公司就值得关注。尽管在这些行业竞争激烈,但因为细分市场和规模的不同,也常常会有超级企业出

18

沃尔玛 1989

BIDELINQ
TOUZI ANLIJI

现,如吉利和沃尔玛。巴菲特也曾经说过,当他买了吉利公司的股票后,每天早上刮胡子都会想到世界上有成千上万的人都在使用这家公司的刀片,这也意味着每天刮胡子的人都在为他贡献利润。

林奇为投资者提供的寻找消费类公司的投资理念,无疑给投资者提供了一条寻找超级大牛股的极重要的思路。如果这个公司所生产的消费品是人们需要不断购买的,且有品牌的,那么其潜力无疑将更加巨大。

彼得·林奇投资策略

在投资玩具反斗城、美体小铺和 La Quinta 汽车旅馆的过程中,林奇发现了这种能够复制成功的商业模式的魅力,而零售业是这里面的杰出代表。

实际上恐怕没有一个投资者不喜欢这种商业模式,因为这种模式意味着只要扩大网点就可以使得盈利持续增加。在能复制成功的模式中,排除掉地域的不同,其他诸如管理、财务、销售以及生产都可以进行等移植。这样一来的话,公司仅需要扩大规模就会直接带来利润的增加。

林奇操作这种“能够复制成功”公司的经典案例还有沃尔玛。

沃尔玛于 1962 年在阿肯色州成立,以天天低价和高效的管理迅速发展。到 1970 年上市的时候,已经有 38 家店,资产负债表显得非常坚实,历史经营记录也很漂亮;1975 年,沃尔玛已有 125 家店,利润增长至 5 年前的 7 倍,股价上涨至 5 年前的 5 倍;1980 年,在它上市 10 年后,有 275 家店,利润再次上升到 5 年前的 5 倍,股价再次上涨到 5 年前的 5 倍。

在此期间,林奇并没有投资沃尔玛,因为他觉得公司股价太高,应该等有大的回调之后再买入。

沃尔玛继续不停地扩张,林奇最终等不到大回调的机会,在 1989 年买入。

到 1991 年沃尔玛的股票价格比刚上市的时候上涨了 100 倍;到 2007 年 6 月,沃尔玛在全球拥有了 6800 家分店,股价比刚上市时上涨将近 1000 倍。

投资链接：买股的须鲸法则

须鲸是一种海洋生物，它不是采取有针对性的捕食方式，而是先不加选择地、快速地吞食数以千百万计的微小海洋生物，然后，通过鲸须选择很少的精华部分留下来，其余的杂质则全部排除出去。林奇在感觉到投资良机时，也像须鲸一样，先大面积地撒网捕捉，然后经过仔细研究，最终选择一小部分优异的股票留下来，继续持有，其余的则全部卖出。但即使这些留下来的股票，也会由于公司经营情况的改变而使该公司的股价发生变化，如该公司所处的行业竞争加剧，面临新产品的挑战，公司本身的管理出现问题，凡此种种都会引起该公司股价的下跌。一旦情况有变，就要采取行动。即使企业本身没有什么变化，股价变了也会促使林奇采取行动。可见，不断地翻检手中所持有的证券，不仅和林奇须鲸般的投资方式有关，而且和企业不断变化的经营环境有关。

彼得·林奇的这种股票买入方法，更加体现了他的随机应变能力。也许正如他所说的：3个月前购买的股票如仍然有1/4值得保留，就是一件很值得欣慰的事情了。

林奇认为，须鲸法则的运用正如在沙里淘金一样，需要做大量的淘洗，10次中能够有1次收获，100次就会有10次收获。

须鲸法则的运用就是要学会对股票的研究和跟踪。买日用品的时候我们还要认真地比较，货比三家以后才会买，在买股票的时候当然更要学会研究分析和跟踪。在股票的实际操作中，林奇的须鲸法则提醒投资者买股票的时候要熟悉即将买入的那些股票。林奇发现很多人买卖股票的时候只是依靠自己的感觉或者是小道消息，不重视研究工作甚至不做任何研究。这些投资者

18

沃尔玛 1989

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

通常都会将大量时间耗费在财经证券频道上、网上的各种股票评论及推荐上,或者推荐股票的街头小报上,却不肯对公司的基本
面分析花费时间和精力。这就是大多数投资者失败的主要原因。

彼得·林奇投资秘诀

普通人大赚的窍门

对连锁零售业或连锁餐饮业来说,迅速扩张是推动收益增长和股价增长的最主要动力。只要单店营业收入持续增长(年报及季报都会披露这一数据),企业没有过度举债,并且正在按照公司年报向股东所描述的发展规划进行扩张,那么长期抱牢这只股票肯定就会大赚了。

——林奇在哈佛的演讲

1992

19. CMS 能源公司

我每年也会花个 12 分钟看看股市的走势。

——彼得·林奇对股票走势的看法

投资背景：三里岛事件

1979 年 3 月 28 日，美国宾夕法尼亚州三里岛核电站因二号堆堆芯失水发生了历史上最严重的核泄漏事故。事故 2 小时后，大量放射性物质从反应堆里溢出。

事件发生后，全美震惊，核电站附近的居民惊恐不安，争相出逃，最终约 20 万人撤出这一地区。

三里岛核突发事件以前，世界舆论普遍认为核电站设计、建造和运转十分可靠，出现严重事故的概率很小，即使发生，因为已经备下了大量的预防措施，对厂外几乎不会有放射性影响。这种对核电站本身的可靠性过于自信、乐观和“绝对化”的情绪，导致政府、公众和核电站工作人员在严重事故发生时缺少充分思想准备，以至于出了许多问题。三里岛事故前，实际上已两次有人反映事故隐患，但却没有得到重视和引起警觉。

这次事故之后，公众对核电站的态度发生了逆转，处于对核事故的恐怖之中，美国各大城市居民和正在修建核电站地区附近的居民纷纷举行

19

CMS能源公司 1992
TOUZI ANLIJI

游行示威,要求政府停建或关闭核电站。面对公众的强烈情绪,美国和西欧一些国家政府不得不重新检查核动力发展计划。

三里岛事件发生后,与核电相关的诸多公司都受到牵连,股价纷纷下跌。一些信奉逢低吸纳的机构开始买入这类股票,富达基金通过投资通用公共事业公司、新汉普夏公共服务公司的债券、长岛电力公司、墨西哥湾诸州公用事业公司等获利巨大。

这让林奇对公共服务类公司有了直接的认识。

彼得·林奇投资策略

通常来说,公共事业股是利率的周期信号,在利率下降、经济不景气的时候,往往是投资这类股票的良机,因为接下来一旦进入经济复苏、利率上调的阶段,公共事业类公司往往迎来发展良机。

在众多核电厂普遍陷入困境的时候,林奇从富达特殊情况基金的基金经理丹尼·富兰克那里听说了 CMS 公司的事情,顿时有了兴趣。

CMS 能源公司的前身是密歇根州消费者电力公司,曾建造了中土(Midland)核电站。在核泄漏事件后,管理层为了让股东和公众能忘记此事,平安度过大家的口诛笔伐,选择了改名换姓的策略。

20 世纪 80 年代初期,这家公司的股票一直以每股约 20 余美元的价格受到投资者的追捧,但在接下来的不到一年的时间里下跌到每股 4.5 美元,并在 1984 年 10 月触底,因为公司宣布连分红也取消了。

股价的暴跌与监管当局——公用事业委员会的决定有关。CMS 能源公司曾投入巨资开发了一个昂贵的核电项目,在开发阶段监管当局一路开绿灯,但到了投入运行阶段却被监管当局撤销了该核电站项目。

损失当然还得 CMS 能源公司自己来扛,公司被迫勾销了 40 亿美元的巨额资产以抵消没有获得运行许可的核电站的建造成本。巨亏的消息传出,华尔街预测该公司破产已为期不远了。

然而 CMS 能源并没有破产——CMS 费尽心思地将不利处境往最好的方向转化,到 20 世纪 80 年代末终于有了一定成效——在陶氏化学公司的帮助下,将无法投入使用的核电站改造为天然气电厂。这一转化代

价虽然大,但总好过眼睁睁地看着 40 亿美元的投资付诸东流。改造后的电厂在 1990 年 3 月投入运营,发电成本是每千瓦 1600 美元,这一成本稍低于预算,并且电厂的运营也很顺利。在这一消息的鼓舞下,CMS 股票价格一路上涨,并涨到每股 36 美元——在 5 年之中上涨了 9 倍。

但是监管当局似乎与该公司有仇,密歇根州公共服务监管委员会就公用事业公司的费率做出了两个决定,对 CMS 非常不利。CMS 公司的股票价格随即下跌,跌到了每股 17 美元,跌幅超过 50%。林奇就是在这个时候经富兰克的提醒而关注该公司的。

富兰克对 CMS 的判断比较简单。CMS 最近的问题主要是公用事业监管委员会的不友善行为所致的,但这不足以成为 CMS 股票价格下跌 50% 的实质性理由。

为了弄清楚事实,1992 年 1 月,林奇和 CMS 的新总裁维克托·弗赖林(Victor Fryling)就公司的现状和前景进行了交谈。弗赖林信心满满,他告诉林奇,改造成天然气电厂后的中土电厂发电成本很低,甚至低于核电和煤电。

与此同时,林奇发现密歇根州对电力的需求持续保持上升趋势。实际上,该州对电力的需求已经连续上涨了 12 年,即使 1991 年经济衰退时,电力消耗量也呈上涨态势——比上年增加了 1%。在电力消耗高峰的时候,CMS 能源只有 19.6% 的发电能力储备——在电力行业中,这一比例是很低的。而在中西部,虽然电力需求持续增长,但为满足这种增长而兴建的电厂却寥寥无几(通常,建造一个全新的电厂需要 6~12 年的时间)。此外,还有一些已运行多年的电厂也已经停止了运营。

尽管如此,许多投资者仍耿耿于怀的还有 CMS 资产负债表上因核电站项目失败而遗留下来的大量债务,而且为了将核电站改造成天然气电厂,CMS 还另外发行了 10 亿美元的债券(林奇认为这些债券持有人一定对 CMS 很有信心,因为从第一次发行后,该公司的债券价格已经上涨)。

研究了资产负债表之后,林奇认为 CMS 现在有足够的现金流来支付债权人利息,他将收益与折旧相加,除去股票数量,得到的每股现金流达 6 美元。由于 CMS 大部分设备都是新的,因此无须花费大量的资金去维

19

CMS 能源公司 1992

BIDELINO
TOUZI ANLI

修设备,这样,折旧产生的巨额资金可以用于其他用途,如回购公司股票、收购、增加分红等。而总裁弗赖林则计划将现金用于扩大天然气电厂的生产能力和改善传送线路的效率,这两项工作都将增加公司的发电能力。依据监管当局确定电费费率的公式,当电力公司增加 10% 的发电能力时,通常公司的收益会自动增长 10%。因此对股东来说,电力公司建造新电厂(至少取得了运行许可)或者采取其他办法增加发电能力是一件再好不过的事情,因为发电能力增加,费率基准也会增加,而公司收益也会随之持续增长。

弗赖林还告诉了林奇三个好消息。第一是公司最近在厄瓜多尔发现了石油,发现石油的地域是 CMS 与科诺克(Conoco)石油公司联合拥有的,CMS 计划在 1993 年生产石油。如果该计划顺利进行,预计从 1995 年开始,CMS 公司每年将获得 2500 万美元的利润,这笔利润将使 CMS 每股收益增加 20 美分。弗赖林的第二个好消息是公司之前一直亏损的电力集团(CMS 的一个子公司,该子公司拥有数家并网发电的小电厂)可能从 1993 年开始盈利。第三个好消息是监管当局最近一位新任命的官员对公共事业公司的态度,此前 CMS 公司的几次重要失败都与监管当局的不友善政策有关,现在这个官员听说会一改监管层的不友善态度,至少不会还像以前那样。

146

综合种种因素,林奇判断,从长远来看,无论该州公用事业监管委员会的态度如何,CMS 都将兴旺起来。CMS 强劲的现金流将会让它重返业绩坚挺的公用事业公司行列,等它重返这一行列之后,它就可以重新以较低的利息借到资金。即便是最坏的事情发生,监管委员会限制它的收益,那么 CMS 还可以将现金抽回用于增加发电能力,促进企业自身成长。

最终林奇在 CMS 股价为每股 18 美元时大量买入,之后获得了丰厚的回报。

投资链接 1: 那些“谣言四起”的公司

CMS 公司具有某种“谣言四起”公司的特质。

谣言四起的公司注定要成为一个传奇——或者谣言兑现,顺利大跌;或者谣言被证明是假的,扶摇而上。

林奇最爱做的事情之一,就是在那些谣言缠身的股票中筛选,找出那些最终谣言被证明是假的公司,之后在股价的扶摇而上中基金的绩效也将大幅度改善。

市场上最不缺的就是谣言,比较常见的几种如公司的背景情况如何如何糟糕,其管理人最近有什么不可告人的事情发生,公司的商品出现了某种瑕疵之类。这些常见的谣言一般杀伤力并不是很大,一阵风过去之后就过去了,对公司的股价影响是有限的。对这种谣言,只要投资者能够确定公司的经营、业绩并无实际的问题,那么不管传闻是真是假,都对最早购买它股票的投资者来说十分有利,因为既然它的经营、业绩很好,股价却被低估了,那它早晚有一天会上涨的。

可怕的是深深击中社会大众心坎的谣言,如某公司出现瘦肉精问题(双汇),某公司在核泄漏区,等等。这些谣言一旦出现,很多人会抱有“宁可信其有不可信其无”的态度,公司股价也将受到严重的影响。如林奇曾经投资过的一个垃圾处理公司。该公司的业务不仅让人一听就厌烦,而且还有两个让人难以置信的谣言。第一是它处理的是有毒垃圾;第二,该行业受到黑手党集团的操纵。在这些谣言的夹击下,该公司的股价始终无法大涨。当然,这些谣言可能与影视剧的渲染有关,以至于大众都想象着黑手党控制了美国所有的意大利餐馆、书报亭、建筑工地以及橄榄油加工厂(就像电影《教父》里所说的那样),他们可能也会认为黑

19

CMS 能源公司 1992

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

手党同样控制了垃圾处理业。

谣言总是捕风捉影,再厉害的谣言终会随着岁月之风而散去,然后露出公司的真正面目。然后股价或者涨,或者跌。

投资链接2:炒股最重要的三个前提

在投资者涉足证券市场之前,最好审查一下自己是否适合投资股票。

也许自己还没有足够的资金,也许自己还适应不了证券市场的善变,也许自己根本就没有必要与它沾上关系。当然,如果自己是已经驰骋投资市场多年的老手,用彼得·林奇的观点来重新审查一下自己,也将有所助益,至少将加强自己的风险意识。

林奇认为,投资者在决定把自己的资金投入股票市场、购买任何一种股票之前,都应该先问自己三个问题:①我有房子吗?②我的钱急等着用吗?③我有炒股赚钱的能力吗?

·问题1:我有房子吗

买房子是一项几乎所有人都会去做的好投资,在99%的情况下,房价不会暴跌,任何时候投资房地产都不失为一种很好的赚钱方法。所以在投资者打算要购买一只股票之前,首先应该考虑购买一栋房子。彼得·林奇提出的这一前提条件没有错,人们几乎从来没有听到过这样的抱怨:“我买房子的举动实在是太蠢了!”在经济快速发展的今天,人们看到的几乎都是有关房地产利好的消息,人们在自己房屋上投入的资金都得到了很好的回报。偶尔也会出现一些家庭因为急着搬家或用钱而被迫以低价将房子卖出的情况,但恐怕从来不会出现人们争先恐后地将自己房屋亏

本卖出的情况。股票市场上屡见不鲜的事情在房地产市场从不出现。你见过谁在一早醒来发现自己的房屋一文不值的事情吗?你见过谁昨天买来的房子今天就急于出售吗?当你在周末的房地产专栏上读到“房屋价格暴跌”的时候,你不会吓得马上将你的房屋卖出。

在买卖自己的房屋时表现良好的人可能在炒股的时候却输得一塌糊涂,从来没听说过谁在炒股的时候运筹帷幄却在自己的房屋上折本。买房子还可以分期付款,只要先支付 20% 甚至更少的钱就可以拥有自己的房屋了,而购买的股票却要承担很大的风险,经常会碰到被迫卖掉股票的情况。而且,投资者购买的房子还在不断地增值。

彼得·林奇希望投资者在投资股票之前,先成为一位优秀的房地产投资者。一个投资者要懂得怎样查看一栋房子的好坏,会问开发商一些专业的问题,懂得如何查看房屋周围的公共设施、学校、下水道。而且,在投资者决定真正购买房子之前,还会雇请专家为自己的房子检查有没有白蚁,房顶漏不漏水,木材有没有腐坏,水管有没有生锈,电线接得对不对以及地基有没有裂纹,等等。

难怪人们在房地产市场上赚钱而在股票上赔钱。他们在选房子时要花上几个月的时间,而选股票时则只有几分钟的时间。所以,对于投资者来说,要先买上一套房子,锻炼自己的耐心,然后再去投资股票。

· 问题 2: 我的钱急等着用吗

如果投资者已经有了一套属于自己的房子了,还要问一下自己:“我的钱急等着用吗?”在买股票之前先检查一下自己家里的财政预算情况是一件很有必要的工作。这样的问题可能包括:你

的孩子在近几年之内要上大学吗？或者是不是你的孩子要结婚了，你的房子又太小，结婚后还要帮他另外购置一套房子？你的父母的健康状况如何，有没有大的用钱的地方？

如果你是一位孩子正在上高中的寡妇、一位需要靠固定收入来维持生活的老人，或者是一个不想工作只想依靠家里的遗产生活的年轻人，那你就应远离股票市场，千万不要投资股票，因为它的变化如此莫测，而且你并不打算做一个长期投资者。

说得明白点，就是如果你有几年或十几年不用的闲钱，你不需要用这些钱来买房、买车、买店面，不需要用它来婚丧嫁娶，离开它不影响你的日常生活，你才可以投资股票。

· 问题3：我有炒股赚钱的能力吗

彼得·林奇认为，这是最重要的一个问题，也是最重要的一个投资股票的前提。没有这个能力注定是要赔钱的。他把这种能力大致分为两类。

一类与“识”有关，即投资者的智商，在智商测试中，最好的投资者的智商可能要比平均水准高10%，但是要比最高的智商水准低3%，这是什么道理呢？彼得·林奇分析说：“真正的天才由于太沉醉于理论上的思考，所以他们的估计总是与股票的实际走势不相符，而股票的实际波动情况比他们想象的要简单得多。”例如牢记每只股票背后都是一家公司，公司的经营与股价长期而言成完全的相关性；永远不要投资于一个你不了解其财务状况的公司；不要投资于热门行业里的热门公司；对于小公司，最好等到它开始盈利的时候再去投资；想要投资问题行业，就去买那些该行业中有能力维持经营的公司，等待行业出现转机；等等。投资的技巧和对于投资的研究似乎并不需要过高的智力，这些都印证了彼得·林奇的观点。

另一类则与“胆”有关,这个“胆”不是一般所说的胆量,而是包括了更多的因素。彼得·林奇认为炒股票赚钱的能力首先应该包括耐心、独立精神、基本常识、对痛苦的忍耐力、坦率、超然、坚持不懈、头脑灵活,主动承认错误的精神以及不受别人慌乱的影响。扪心自问,我们具备上述能力中的大部分吗?最重要的是,能够抵抗得住人性的弱点。不仅仅是承认错误,还要自审,克服弱点,逆向思维。每当大多数的投资者强烈感到股票会涨或者经济会好转时,恰恰是相反的情况出现。以至于有人提出了一种“违反自我意志买卖法”。其方法就是,当自己忍不住想卖出时,就强迫自己买进,反之亦然,当产生了买进的欲望时,反而要售出手头的股票。

有胆有识,才是一个合格的个人投资者。因此,彼得·林奇认为并不是人人都适合投资股票,那些对公司调查研究毫无兴趣的人,那些看到资产负债表就头晕的人,那些拿到年报只看图片的人不适合投资股票。几乎每个人都有足够的智商在股市赚钱,但不是每个人都有这样的胆识。

彼得·林奇投资秘诀

赔钱很快,赚钱很慢

你有充足的时间来操作。不要有这样想法——一想到某个概念就必须马上把它付诸实施。其实你有足够多的时间对公司进行充分的研究。实际上,给我带来丰厚回报的股票都是我在关注它们的第二年、第三年或者第四、第五年后才买入。在股市,赔钱会赔得很快,但是赚钱却赚得很慢。赚钱和赔钱之间应该存在某种平衡,但是实际上没有。

——林奇在哈佛大学的演讲

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1992

20. 费尔普斯—道奇公司

如果尝试避开下跌,那么很可能会错失下次上涨的机会。这就是试图预测价格的最大风险。以美国股市为例,如果在过去 25 年的时间中一直坚守岗位,则投资的年平均报酬率超过 11%;如果喜欢进进出出,又不幸刚好错过这当中表现最好的 40 个月,年平均报酬率就会跌至 1%。股市反弹往往在最出乎意料的时候,只有长期投资才能避免风险。

——林奇认为预测价格的最大风险是错失下次上涨的机会

投资背景：林奇退休

1990 年,林奇结束了自己的麦哲伦基金经理生涯,从富达基金公司退休了。

从 1977 年到 1990 年,他管理麦哲伦基金 13 年。在这短短的 13 年里,林奇悄无声息地创造了一个投资奇迹和神话。麦哲伦基金管理的资产规模由 2000 万美元成长至 140 亿美元,基金的持有人超过 100 万人,成为当时全球资产管理金额最大的共同基金。而麦哲伦基金的投资绩效也名列第一,13 年的年平均复利报酬率为 29%。由于资产规模巨大,为了应付持有人的赎回,同时也是自己的投资风格使然,林奇 13 年间买过多达 15000 多只股票,赢得了“不管什么股票都喜欢”的名声。

20

费尔普斯—道奇公司

1992

BIDELINO
TOUZI ANLI

这时的林奇只有 46 岁,正是一个人智慧和能力的顶峰阶段,富达基金公司和基金持有人都非常惋惜,不过他们都尊重林奇的选择。

最终,林奇顺利退休,但仍担任富达基金公司的副总裁,为基金提供投资咨询,并把主要的精力投入慈善事业。

退休后的林奇生活显得非常惬意。他总结自己的投资经验,为广大中小投资者写了几本有关投资的畅销书,同时仍然参与一些财经活动,如《巴伦周刊》的荐股,理财俱乐部的演讲等。

彼得·林奇投资策略

1992 年 1 月,林奇注意到了费尔普斯一道奇公司 (Phelps Dodge Corp),在林奇的印象中该公司业绩还算不错。

费尔普斯一道奇公司于 1885 年 8 月在美国纽约成立,原名为 Copper Queen Consolidated Mining Co,1917 年 3 月更用现名。随着不断发展壮大,该公司逐渐成为美国最大的铜生产公司和世界第二大碳黑生产公司及美国合成铁氧化物生产和销售公司,每年的铜产量通常占美国铜产量的 1/3 左右。除了铜,它还生产大量铜合金产品,回收铜的副产品银、金和钼等。该公司在国内外还从事金属和矿产的勘查。公司的工业部门是北美最大的中型与重型卡车、挂车、轿车用钢圈和轮胎生产者。

在林奇的股票分类学里,该股属于周期型公司,他以前还推荐过,但是其价格一直没什么大的起色。

林奇询问了他的水暖工,他向林奇证实铜管价格正在回升。

根据水暖工提供的佐证信息,林奇从以下三个方面继续调研公司的情况。

其一,了解公司的发展历史和过往业绩表现。林奇通过查阅公司的各类报告和发展历史,知道这家公司历史非常悠久,其收益呈现明显的周期性特征。

其二,通过给公司的管理层打电话询问,林奇初步了解公司当时的情况和所处行业的概况。

其三,结合以前拜访公司所了解的一些信息,比如铜是一种价格波动非常大的商品,其主要定价权掌握在伦敦商品交易所里,而且属于消耗性资产。

基于此,林奇分析如下:

第一,从行业周期的角度而言,虽然近期铜的需求并不是很旺盛,但随着经济的再次复苏,整个冶金行业可能都会反弹。而且铜行业还有一个优势,那就是在 20 世纪 90 年代,全世界的发展中国家,包括从苏联解体出来的国家,都迫切要改善他们的电话线路系统,因为他们要发展本国经济,必须拓宽、改造自己的通信系统。这种对电话线路的改造势必耗费大量的铜资源,由此而产生的需求也会使得铜价上涨。而水暖工的观察已经初步证实这一点。

第二,从当前的股票市盈率来看,在行业周期的循环过程中,这个时候的市盈率还是比较高的,它预示着投资者对费尔普斯一道奇公司充满了信心,也预示着一些投资者可能判断公司周期性复苏的提前来临。

第三,公司财务还是比较稳健的,净资产有 16.8 亿美元,而负债只有 3.18 亿美元。表明公司在抵御周期型行业的衰退风险方面具有较强的能力。在冶金行业萧条、铜价低迷时,一些没有实力的矿山,可能因为铜价的持续下跌而导致资金不足,从而影响经营,甚至破产。然后该公司的资产支出相对较低,1990 年的资本支出还不到公司现金流的一半。

很明显,这是一家优秀的周期型公司,现在正处于行业低迷阶段,但综合各种情况可以判断,该行业的复苏即将展开。此外,对涉及公司隐蔽性资产的部分林奇进行了额外的核算,比如金矿的资源等。最终,林奇决定在该行业仍然处于低迷之际,对费尔普斯一道奇进行投资。

1992 年之后一直到 1998 年左右,铜价逐步回升,持续上涨,林奇获利巨大。

20

费尔普斯—道奇公司 1992

BIDELINQI
TOUZI ANLI

投资链接 1：投资周期型公司的关键点

林奇投资费尔普斯—道奇公司的逻辑是：在一个行业从低迷走向复苏的过程中，通过对行业内部、外部关系的梳理来分析行业复苏的可能性，找出一些可能代表复苏的迹象，从而把握拐点。在此基础上，再选择行业内的代表性公司（一般为行业的排头兵、垄断者等）进行投资，之后伴随着行业的复苏，往往会有较大的收获。

对这类周期型公司进行投资，需要注意以下三个关键点。

· 市盈率问题

对大多数股票和价值投资者而言，低市盈率是好事，但周期型公司股票可能并非如此。对周期型公司来说，如果市盈率开始变得很低，这很可能是一个不好的标志，预示着它们已经接近高潮的尾声。这时一些粗心大意的投资者可能仍浑然不觉地继续持有，因为公司经营似乎仍然良好，收入依然不菲，但是这种情况马上就会改变。

相反，对于大多数股票来说，高市盈率可能是坏事，但对周期型行业的公司反而再好不过。它意味着公司可能正在走出最难熬的困境，不久业务就会改善，收入也会超出分析师们的预期，基金经理估计也要马上开始坚决地建仓。这样，股价在后市必将稳步走高。

只要经济开始萧条，林奇就会把注意力集中到这类股票上，因为他总是积极看多，总是设想经济总要好转，而不去管报表上的一片暗淡。

· 能否熬得住

投资周期型公司，首要的问题是判断公司能否熬得过这段难

熬的时间,也即资产负债表是否稳健到足以抵御下一轮的经济低迷期。在经济低迷期,很多实力较弱的竞争者甚至排名很靠前的公司都将被迫封闭其矿山,散伙回家,而能坚持下来的将来必然有大的发展机遇。

· 能踏准节奏

严格地踏准节奏可能比较困难,但至少要跟市场节奏合拍,不要逆着它。这就要与行业内部的人密切交流,一般来说,“春江水暖鸭先知”,这些行业内部的人肯定在行业节奏的把握方面更有优势。

投资链接 2: 林奇退休的思考

1990年5月31日,彼得·林奇正式金盆洗手,卸任麦哲伦基金经理。与巴菲特的两次“退休”不同,彼得·林奇是玩真的,退休之后的他基本上与共同基金算是脱节了。

事后有人问起他的离职,林奇的解释更富哲学意味,他提出了一个哈姆雷特式的问题:“是你当财富的奴隶,耗尽余生使之增值呢,还是让你积累的财富为你服务?”

要想理解这个问题,我们要明白当时林奇面临的职业压力。

在他的13年的基金经理生涯中,麦哲伦基金的规模飞速膨胀,从2000万美元不断上冲,最高冲过百亿美元大关,由此而来的是舆论对此提出的“基金规模太大不利于其业绩”的质疑。这些很正常的质疑始终激励着林奇挑战极限,不断创造出基金业绩与规模同步增长的新纪录。但同时他也为自己的辉煌付出了高昂的代价,在麦哲伦基金封闭期满后,为了应付数十万持有人的赎回压力,他常年保持持股上千只,先后投资过15000多只股票。

20

费尔普斯——道奇公司 1992

BIDELINO
TOUZI ANLI

他每周六需要加班,每天工作超过16小时,连吃饭时间都要开午餐会,甚至休假都要安排在便于下达买卖指令的地方,这些都严重侵蚀了他的私人生活。这就是林奇仅46岁便突然金盆洗手的背景。

最早让他想到急流勇退的因素可能是1987年的股灾。尽管林奇当时已认识到股市行情高估,而且他一直钦佩的投资人罗杰斯一直在喊大调整要来了,但乐观的林奇将这些统统都忽视了(这是他的一贯风格)。虽然在当年8月他卖掉了几十只储贷协会股票,但随后就又买了其他股票而没有留足现金,结果在10月他不得不卖出6.89亿美元股票,履行13亿美元的赎回要求(当时向基金提出申购与赎回要求的人数之比大约为2:1),而基金总资产从8月的110亿美元锐减到10月的72亿美元。

按照林奇的统计,从1978年9月后到20世纪90年代初,美国股市经历了9次调整,每次调整,麦哲伦基金持有的股票,其跌幅都比较大甚至大过大盘指数的跌幅,但反弹时的涨幅也一般比市场平均涨幅要大。作为一只定位为“资本增值型”的基金,麦哲伦风格比较激进,也像其他高回报股票一样,表现出宽幅震荡的特征。但是,1987年的这次调整不同于以往,这可以说是麦哲伦基金的首次受挫。尽管年终的结算表明,麦哲伦当年的表现仍超过道琼斯指数,但林奇还是因日夜操劳而感到筋疲力尽。

到了1989年,1987年的大调整已经过去,林奇也已年届46岁。在自己的生日晚会上,他想到自己的父亲就是在46岁时去世的。林奇可能想到了死亡,想到了自己生命的终点和终极意义的问题。他强烈地意识到,由于工作,自己和家人特别是自己的女儿在一起的时间太少了。

1990年,他又想到了与基金同名的那个航海家麦哲伦,他在航海途中,不知进退,在菲律宾的一个小岛上,被愤怒的土著撕成

碎片。由此林奇又一次想到了自己的归宿。他“终于醒悟到这份工作不能再干下去了”。为了避免与麦哲伦相同的命运——不知进退,被愤怒的股民撕成碎片,林奇决定退休。

有趣的是,这位明星基金经理的决定引来许多人为他作种种退休后的安排。富达基金公司的总裁建议,林奇可以一个荣誉性的头衔作为公司所有基金的团队领袖,还可以负责一个小规模基金的运作(基金总额为1亿美元左右),这样林奇的工作压力就将大大减轻了,而且可以继续留在富达。在公司外,一些养老基金也邀请林奇过去帮着操作。还有一些朋友提议由林奇做私募,挂帅组建一个20亿美元规模的封闭式基金——“林奇基金”,按相当于净资产的75个基点的行业惯例,林奇可以确保1500万美元的年薪,等等。

所有这些,林奇都拒绝了。按林奇的解释,只要那些安排还需要他对所管理的资产负责,就违背了他打算退休的初衷,原因很简单,即便是1亿美元的小基金,他也要全力以赴。

富达公司的总裁为了赚取更多的管理费,同时也为了富达的名号打得更响,当麦哲伦基金膨胀到太大的规模以至有了一定的负面影响后,仍没有按惯例停止基金的申购而让其保持开放状态。实际上那些为林奇退休后设计的种种安排和他的做法如出一辙,都是把林奇的声誉资本化。对于林奇来说,他已经用自己的年华和辉煌的业绩挑战了基金的规模与业绩的极限,实现了一个职业基金经理的人生价值。在职业生涯上,他已经没有遗憾,想到退休,是为了改变生活方式,而不是因为麦哲伦基金规模太大而怯阵。

中国人常说,“功遂身退,天之道也”,说的就是林奇这种人吧。

20

费尔普斯——道奇公司 1992

BIDELINO
TOUZI ANLIJI

彼得·林奇投资秘诀

不要卷入技术分析里

我要说的是,不要卷入对股票表现的技术分析里。股票评论员会使用所有这些术语、形容词和开场白,让你一头雾水。如果一只股票的价格持续上涨,他们就会不断地添加新的称谓。他们会说股价过于膨胀,然后是太高了,与内在价值严重不符,或者股价超级膨胀。他们掌握了所有描绘股票被过高定价的专业术语。

如果你真的喜欢这家公司,这不应该对你造成干扰。你应该对自己说,我喜欢这只售价 30 美元的股票。不过恐怕你永远无法摆脱股票评论员的评论。但是你不得不摆脱这些评论,因为你是正确的。你应该说:“我喜欢这只售价 30 美元的股票。这些评论员才是错误的。”

——彼得·林奇 1990 年的一次演讲

附录

附录1 彼得·林奇生平

1944年1月19日,彼得·林奇出生于美国波士顿的一个富裕家庭。他的父亲曾是波士顿学院的数学教授,后来放弃教职,成为约翰·汉考克公司的高级审计师。不幸的是,林奇10岁那年,年仅46岁的父亲因病去世,全家的生活开始陷入困境。

为了省钱,一家人开始节衣缩食,林奇的生活也发生了巨大的变化。他从私立学校转到了公立学校,而且开始了半工半读的生活。应该说,他很幸运,11岁时,他在高尔夫球场找了份球童的工作。对孩子来说,这份工作应该说是最理想不过了,因为球童工作赚得多(一个下午比报童工作一周挣的还多)、不累而且还能接触许多大人物。这些好处林奇很快就知道了,尤其重要的是,从高尔夫俱乐部的球员口中,他接受了股票市场的早期教育,知道了许多不同的投资观点。

在当时的美国,虽然经济发达,但人们的意识还是相对保守。虽然股市在战后持续上涨,但经过1929年大萧条洗礼的人们对证券业并不很信任,视股市如赌场,把买股票等同于赌博行为,认为这些人早晚会输得精光(林奇舅舅就是这样的观点)。原本林奇也是这样的观点,但球童的经历开始让林奇逐渐改变看法。

这样边做球童边读书,林奇读完了中学,顺利进入宾州大学沃顿商学院。

沃顿商学院的经历对于林奇以后的成长是十分关键的。在这里林奇开始着手研究股票,他想找出其中的“秘密”,成为像高尔夫球场的客户一样成功的人物。但与大部分立志进入投资行业的学生不一样,林奇对数学、财会课程没什么兴趣,反而对文科很狂热。他除了必修课外,选修的课程都是社会科学,如心理学、历史学、政治学。此外,他还对神秘现象很感兴趣,学习了玄学、认识论、逻辑、宗教和古希腊哲学等。可以说,林奇所学十分驳杂,在他还没有真正涉足商海之时,他可能就已经模模糊糊地意识到,股票投资更像一门艺术,而不是一门科学,历史和哲学在投资决策时显然比统计学和数学更有用。

因为球童的兼职和奖学金做经济的坚强后盾,到大二,林奇已经有了一笔不小的收入——他可以在股市初试牛刀了。

林奇用1000多美元买了第一只股票——飞虎航空,买入价是每股10美元。买之前,他对这只股票的基本面进行了深入研究。后来,该股果然大涨,但却并不是他研究的那样,而是因为战争爆发导致太平洋沿岸国家空中运输暴升。随着这只股票的不断上涨,林奇逐渐抛出手中的股票收回资金。靠着这笔投资的收益,他不仅读完了大学,而且念完了研究生。

还在做球童的时候,林奇就认识了富达基金公司的总裁。因此,在暑假期间,林奇得以来到这家当时世界最大的基金管理公司做暑假实习生。能到这样的公司实习,是一种非常难得的机会,这份工作不仅使林奇对股票分析行业的神秘感逐渐消失并产生了信心,而且也让他对投资教科书上的理论产生了怀疑。因为教授们所教的理论在真正的市场实战中,几乎全线崩溃。

到1969年,林奇已经MBA毕业,也服完了兵役,正式成为一名富达基金公司的职员。起初他是金属商品行业分析师,因为成绩卓越,1974年,升任富达的研究主管。在这期间,他不断走访公司,收集情报,从中挑出最有前途的行业和股票以供公司投资决策。这为他以后的真正实践打下了坚实的基础。

1977年,由于工作出色,林奇被任命为富达旗下的麦哲伦基金的基金经理。这是一个升迁,也是一个很大的挑战。一方面,林奇终于可以直

接面对最真实的市场,对自己的研究结果负责;另一方面,富达有几十个、几百个这样的基金经理,要想从中脱颖而出,做出一番成就,必须付出更多的辛苦、更多的想法和思考。

当时的麦哲伦基金,资金规模很小,仅有 2200 万美元,之前的投资绩效也并不是很理想。

自然而然地,林奇成了一个工作狂,每天的工作时间长达十几个小时(有人说 12 小时,有人说 16 小时),几乎投入了所有的心血和精力。每天他要阅读几英尺厚的文件,每年他要走访无数的公司,去各地进行实地考察,此外,他还要与 500 多家公司的管理层进行沟通,在不进行阅读和访问时,他则会不断地打电话,从各个方面来了解行业的动态、公司的现状和投资领域的最新进展。

林奇还特别重视从同行处获得有价值的信息。通常比较成功的投资家们都有或松散或正式的追随联盟,大家可以通过这个联盟交换彼此的投资思想获得教益。尽管人们不会把自己即将购买的股票实情透露,但在交流中仍可以获得很多有价值的信息。这些处于投资领域的顶尖级人物,能够提供比经纪人更丰富的信息。靠着这个信息源,林奇发掘了日后的许多 10 倍股。

林奇还特别善于在日常生活中寻找大牛股,这在他日后的书中有精彩的描述。靠这种方法,他认为普通投资人一样可以按常识来战胜股市甚至打败许多专业投资人。而他自己对于股市行情的分析和预测,也往往会从日常生活中得到有价值的信息。

在麦哲伦基金的岁月里,林奇优秀的选股能力让人们感到惊奇。与别人特别注重进出场的时机不同,他觉得何时买进、何时抛出没有什么用处,行情永远都是跌跌涨涨的,对此很难预测。投资人只要找到真正的好股票,即使是市场行情不好,也要耐心等待,然后在走势翻多的时候卖出即可。这才是一个真正的投资者应该做的事情,而不是去猜股市下一步会怎么走,进而去投机。

在林奇的投资组合中,他最偏爱两种类型的股票。第一类是中小型的快速成长股。在林奇看来,中小型公司股价实现增长比大公司容易,一

个投资组合里只要有一两只股票的收益率极高,属于真正的快速成长型股票,即使其他的股票赔本,也不会影响整个投资组合的绩效。第二类股票是业务简单的公司的股票。一般人认为,激烈竞争领域内有着出色管理的高等业务公司的股票,例如3M公司、保洁公司、德州仪器等,这些公司管理优良,是理想的投资标的。但在林奇看来,作为投资者没必要固守任何美妙的东西,在那些零增长行业甚至负增长的行业里,业务简单的公司只要找到市场的命门,照样可以成为快速增长型公司。

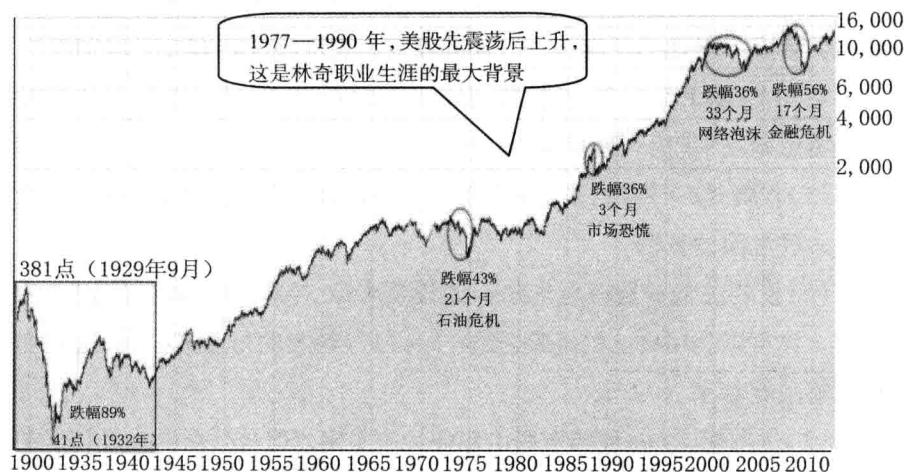
就靠着这种质朴却带有鲜明个人风格的投资方式,林奇逐渐成为华尔街股市的超级大赢家。在他所投资的领域中,包括克莱斯勒汽车、联邦快递等。

1990年,林奇管理麦哲伦基金13年之际,他宣布了退休的决定。就在这短短的13年里,麦哲伦基金管理的资产规模由2000万美元成长至最高140亿美元,基金持有人超过100万人,成为当时全球资产管理金额最大的基金。而且麦哲伦的投资绩效也名列第一,13年的年平均复利报酬率达29%。

退休后,这个曾经的“股市传奇”就像任何一个平常的父亲一样,在家教导自己的小女儿,同时他也没有闲着,写书、做慈善、讲课他都做。他还积极地投入波士顿地区的天主教学校的改造项目里,到处募集资金,让清寒子弟也能接受私立学校的教育。

虽然他是亿万富翁,他让别人也成了亿万富翁,但他却不是金钱的奴隶,而是主人。

附录2 林奇职业生涯的最大背景：道琼斯指数 80 年走势



道琼斯指数 1930—2010 年走势图

上图是道琼斯指数 1930—2010 年的走势图。

林奇的基金经理生涯开始于 1977 年 5 月，到 1990 年为止，一共 13 年。这段时间里，美股先是延续原来的大震荡走势，之后在 20 世纪 80 年代突破前期震荡高点，形成真正的上涨趋势，屡创新高。虽有 1987 年的股灾，但上涨趋势不改，一直保持到 2000 年。

这是林奇职业生涯的最大背景。

对比一下巴菲特，他的投资生涯开始于 20 世纪 50 年代，一直持续到现在。可以看出，这段时间，美国股市是一波真正的大牛市行情。

所以巴菲特一再感恩自己生在了美国。

附录3 彼得·林奇的23条黄金投资法则

彼得·林奇是个投资奇才,也是深得巴菲特、芒格喜欢的著名基金经理人。许多人对他的困惑是——他的投资思想和巴菲特有什么区别呢?

实际上,从下面这23条投资规则中能够看出,在骨子里林奇依然是与格雷厄姆、巴菲特一脉相承的基本面分析流派。

(1) 投资是一件令人激动和愉快的事,但如果不事前准备,投资也就成了一件危险的事情。

(2) 投资法宝不是得自华尔街的投资专家,它是你早就已经拥有的东西。你可以利用自己的经验,投资于你已经熟悉的行业或公司,这样你也能够战胜专家。

(3) 过去30年中,股票市场由职业炒家主宰。但与公众的观点相反的是,这个现象使业余投资者更容易获胜,你可以不理睬职业炒家而战胜市场。

(4) 每只股票背后都是一家公司,重要的是去了解这家公司在干什么。

(5) 通常,可能在几个月甚至几年内公司业绩都与股票价格无关。但就长期而言,两者之间100%相关。这个差别是赚钱的关键,所以要有耐心,要持有好股票。

(6) 你必须知道你买的是什麼,而且能够在一分钟內讲清楚为什么要买它。“这孩子肯定能长大成人”之类的话不可靠。

(7) 远射几乎总是会脱靶。

(8) 持有股票就像养育孩子,不要超出力所能及的范围。业余投资人大概有时间追踪8~12家公司。通常,不要同时拥有5种以上的股票。

(9) 如果你实在找不到一只具有吸引力的股票,就把钱存进银行。

(10) 永远不要投资于那些你不了解其财务状况的公司。买股票最大的损失来自于那些财务状况不佳的公司。要仔细研究公司的财务报表,确认该公司不会破产。

(11) 要避免热门行业的热门股票。最好的公司也会有不景气的时候,增长停滞的行业里也许就有大赢家。

(12) 对于小公司,要等,最好等它们有了利润之后再投资。

(13)如果你想投资麻烦丛生的行业,就挑选一些有生存能力的公司,并且要等到这个行业出现复苏的信号时再买进。

(14)如果你用 1000 元钱买股票,最大的损失不过就是 1000 元。但是如果你有足够的耐心,你可以获得 1000 元甚至 5000 元的收益。个人投资者可以集中投资几家绩优股,而基金经理却必须分散投资。而持股太多会失去集中的优势,持有几个大赢家将会使人终身受益。

(15)在每个行业和每个地区,注意观察的业余投资者都能在职业投资者之前发现有巨大增长潜力的公司。

(16)每个人都有足够的智力在股市赚钱,但不是每个人都有足够的耐力。如果你每遇到恐慌就想抛掉你的存货,你就应避开股市或股票基金。

(17)实际上,没有人能够预测利率、经济形势及股票市场的走向,不要去搞这些预测。应该集中精力了解你所投资的公司情况。

(18)分析三家公司,你会发现一家基本情况超过预期;分析六家,就能发现五家。在股票市场总能找到意外的惊喜——公司成就被华尔街低估的股票。

(19)如果不研究任何公司,你在股市成功的机会,就如同打牌赌博时,不看自己的牌而打赢的机会一样。

(20)当你持有好公司股票时,时间站在你这一边,你要有耐心——即使你在头 5 年中错过了沃尔玛股票,但在下一个 5 年只要你持有它你仍将是赢家。

(21)如果你有足够的耐性,但却既没有时间也没有能力与精力去自己搞研究,那就投资共同基金吧。这时,分散投资是个好主意,你该持有几种不同的基金:增长型、价值型、小企业型、大企业型,等等。投资 6 家同类共同基金不是分散投资。

(22)在全球主要股票市场中,美国股市过去 10 年的总回报排名第八。通过海外基金,把一部分投资分散到海外,可以分享其他国家经济快速增长的好处。

(23)长期而言,一个经过挑选的股票投资组合总是胜过债券或货币市场账户,而一个很差的股票投资组合还不如把钱放在坐垫下。

附录4 彼得·林奇忠告：炒股一定要远离的6类公司

热门行业中的热门公司

很多人喜欢投资于让人激动的高增长热门行业,这里总是人潮如涌,但不包括我。我喜欢投资低速增长的行业,例如生产塑料小刀和叉子的公司,但是我也只有在找不到像葬礼服务业这种没有增长的行业时才会这么做。正是在这种零增长行业中才最有可能找到能赚大钱的股票。

——彼得·林奇

彼得·林奇跟巴菲特类似,是出了名的不喜欢热门行业的热门公司。他认为这种公司的股票因为受到人们最广泛的关注,几乎在场的每个投资者都在议论着这种股票,并且更多的人由于禁不住这种大众一拥而上的强大的压力和诱惑而买入。这种盲目行为,使得热门公司的股票上涨得很快,总是涨到远远超过其内在价值的价位,这时公司基本面就无法跟上这种快速的上涨。最终当所有人都明白了这一点的时候,追捧就将演变成股价的大幅下跌,其速度和涨上来的速度一样快,甚至比上涨速度更快。

彼得·林奇举了地毯行业的例子说明自己的观点。在林奇的成长过程中,没有比地毯行业更热门的了。这时,地毯行业的股票成了热门的抢手货,投资者大量买入这种股票。但后来由于有人发明了一种新的簇绒工艺,大大减少了地毯中的纤维用量,还有人使编织自动化,于是地毯的价格大幅下降,美国居民的家里几乎都铺上了这种物美价廉的新型地毯,地毯销量大幅增加。按理说投资者应该大赚才对,结果是大部分投资者损失大半。其原因在于,一下子就有200家新的竞争对手加入原来只有五六家厂商的地毯行业中,它们彼此间的激烈竞争使得每个厂商都赔了钱,然后热捧的股民自然也跟着赔了钱。

从本质上来说,这种追逐热门行业的热门股票是一种严重的盲从行为,是一种羊群效应的表现,是促使资金迅速减半的捷径。

被称为“华尔街教父”,爱给人讲故事的本杰明·格雷厄姆曾讲过一

个经典的寓言,来描述投资者的这种盲目性。一个石油勘探人死后要进天堂,圣·彼得在天堂门口拦住他说:“你虽然有资格进入天堂,但留给石油业者居住的地方已经爆满了,我也无法把你安插进去。”这位勘探者听完,想了一下提出一个请求:进去跟那些住在天堂里的石油业者说一句话。圣·彼得觉得这没什么,就答应了。于是他对着天堂里大喊一声:“地狱里发现石油了!”话音刚落,天堂大门突然被冲开,里面几乎所有人都疯狂地往地狱里去。圣·彼得吃惊之余请这位“聪明的人”进天堂,但他迟疑了一会儿说:“不,我想我还是跟那些人一起到地狱去看看吧,瞧这架势说不定传言是真的呢!”

格雷厄姆通过这则寓言告诫投资者要有自己的判断,切忌盲目跟风,但这个故事也说明了,要想不跟风其实挺难。实际上,在大熊市或大牛市里,跟风总是会盖过理性思考,这是大多数人最终赚不到钱的原因。即使是那些受过良好教育并拥有丰富投资经验的专业人士,在遇到特别的市场走势时也往往无法做到理性。

金融学家用羊群效应来描述金融市场中的非理性行为——投资者总是趋向于忽略自己已经掌握的有价值的私有信息,而跟从市场中大多数人的决策。具体表现为在某个时期,大量投资者采取相同的投资策略或者对于特定的资产产生相同的偏好。

言辞一向刻薄的巴菲特则用旅鼠的成群自杀来比喻投资者的盲目随大流。旅鼠常年居住北极,繁殖能力很强,按道理一只母鼠一年可生成千上万只后代。在平常年份,旅鼠只进行少量繁殖,但到了丰年,它们就会大量繁殖,使种群数量急剧增加。一旦达到一定密度,比如一公顷内有几百只之后,就会发生一些奇怪的现象:所有旅鼠都变得焦躁不安,开始四处乱窜,并且停止进食。更不可思议的是,旅鼠会突然出现强烈的迁徙意识,聚在一起,仿佛一声令下开始沿着一定的方向进发,星夜兼程,逢山开路、遇水填桥,一路狂奔冲向大海。

巴菲特指出投资中的随众行为就是“无意识的模仿同类的行为倾向,无论这样的模仿是多么的愚蠢”。其实不光是个人投资者,机构投资者也一样。美国的一位基金经理曾在《华尔街日报》上撰文:“机构投资者是

群居的动物,我们观察相同的指标,聆听相同的预测,像旅鼠一样,我们往往在同一时间向相同的方向迁徙,这种行为加剧了价格的波动。”

从某种程度上讲,股票选择和旅鼠的选择并无二致。当机构投资者和个人投资者像旅鼠一样盲目地跟随市场追涨杀跌时,他们不是忘记了自己和前辈们曾为这个市场所付出的“血淋淋的代价”,可能也是像旅鼠一样身不由己。对此,彼得·林奇说:“如果有我不愿买的股票,那它一定是最热门行业中最热门的股票。”

彼得·林奇竭力躲避热门行业的热门股,但对无人问津的冷门股却很热情:“如果你找到了一只几乎不曾被机构投资者问津的股票,你就找到了一只有可能赚钱的股票。如果你找到一家公司,它既没有被分析家们访问过又没有专家会承认知道它,你赚钱的机会就会大了一倍。”

林奇发现、找到冷门股的诀窍我们前面介绍过,那就是逆大众思维:业务让人感到乏味、厌烦甚至郁闷、少人问津……

号称“某某第二”的公司

事实上,当人们把一种股票称为“某某第二”的时候,这不仅标志着效仿者的穷途,也标志着被效仿者的末路。

——彼得·林奇

170

彼得·林奇从来不买被吹捧成 IBM 第二、麦当劳第二、英特尔第二或者迪士尼第二之类公司的股票。他的逻辑是,从历史上来看,被吹捧成某某公司第二的公司从来都不会像某某公司做得那样出色,不管是百老汇、最畅销书籍、国家篮球协会还是华尔街都不例外。

事实上,与人们的想法相反,当大众把某一只股票吹成某某股票第二时,这表明不仅这只“某某第二”的股票牛气将尽,而且那只“某某股票”也有可能将成为曾经的辉煌。例如当其他的计算机公司被叫作“苹果第二”时,你可能已经猜到苹果公司将会经历一段很差的时期,并且它确实经历了。

对这一点,林奇举了 Circuit City 公司的例子。在美国,当 Circuit City 成为一家成功的电子零售商之后,媒体炒作了一系列被称为“Circuit City

第二”的公司，包括 First Family、Good Guys、Highland Superstores、Crazy Eddie 和 Fretters 等。结果呢？在一段时期内，Circuit City 股价上涨了 4 倍，而其他被称为“Circuit City 第二”的公司，股价均出现了大幅下跌，下跌幅度从 59% 到 96% 不等。

这种情况也可以理解。投资市场上的通例是，当市场上出现了一家涨幅巨大的个股后，大家都很希望自己再找一家类似的，不管是个人还是机构都一样，当然更包括股评专家、咨询机构和新闻媒体。例如同仁堂效益不错，就要在医药板块寻找“同仁堂第二”；驰宏锌锗业绩很好，于是就寻找“驰宏锌锗第二”。

其实完全没必要。

盲目多元化的公司

利润不错的公司通常不是把钱用来回购股票或者增加股息，而是更喜欢把钱浪费在收购其他公司这件蠢事上。

——彼得·林奇

盲目多元化的公司是彼得·林奇远离的公司之一。20 世纪 80 年代，美国兴起公司并购热潮，一些利润不错的公司通常不是把钱用来购买股票或者增加股息，而是更喜欢把钱用在收购其他公司这样的不明智举动上。而最终收购价格往往会因几家机构的竞价而大涨，虽暂时有利于一些持股者，但对公司长期发展不利。

在美国，公司因多元化失败的例子很多。美孚石油公司曾经由于收购 Marcor 公司而导致多元化经营的失败；可口可乐也曾经多元化失败，最终定下了非饮料行业不进的发展规矩。

多元化失败对公司股价的影响是非常大的。正由于美孚石油公司在多元化经营上的失利，导致公司股价在二级市场的表现，要远远差于同行业的埃克森公司。在同一个时间内，美孚石油公司的股票涨幅只有 10%，而埃克森公司的股票则上涨了 100%。因为埃克森公司在多元化经营上极为小心，在并购潮中，除了进行几次规模较小的收购外，公司始终坚持做好自己的业务而拒绝多元化经营。

实际上,多元化经营取得成功的企业也不少,但因走多元化而破产的企业则更多。究其原因,主要是多元化发展面临许多风险,这些风险因素稍有处理不当,就有可能导致对主业的拖累。

这些风险具体表现在以下四个方面。

第一,过度分散企业的有限资源。不论是大企业,还是小企业,不管其竞争优势有多强,其资源都是有限的。人们常说,“好钢要用在刀刃上”,企业资源的配置尤其应该如此。在资源有限的情况下,应将其用于急需发展和巩固的主营业务上,即使考虑到企业的经营扩张,以此增加利润来源,也应遵循谨慎和适度的原则。因为经营范围的扩张以及由此带来的资源分散将会带来每种经营业务投入的减少,并会由此导致资源使用效率的降低和利润流量变小。有时候,当企业过度多元化时,还会因资源供给的严重不足而导致企业陷入泥潭,难以脱身。

第二,降低企业竞争优势。当企业是专业化经营时,所有的人力、物力、财力都投入到主业。集中精力发展主业,与那些不能集中资源的企业相比,本企业就在这一领域内具备相当的竞争力,成为领先者。而当企业多元化发展之后,就不得不分散资源,四面出击,八方应付,这必然会使企业力不从心,在各个业务领域内的竞争力降低,从而在整体上降低企业的竞争实力。

第三,容易造成管理的混乱。随着企业多元化的推行,企业的摊子越铺越大,机构、人员越来越多,短期内企业内原有的分工、协作、职责、利益平衡机制可能会被打破,管理、协调的难度大大增加,这就向企业内部管理提出了严峻的挑战。

如果没有完善的管理制度和能力超群的管理人员,很容易导致管理混乱、效率低下、人心离散的局面。而且,由于企业多元化可能涉及不熟悉的领域,面对多种多样的产品和服务,这些产品在研究开发、生产工艺流程以及营销方式上可能存在不同,这些市场在开拓、渗透和保持方面也可能存在明显的区别,这就需要企业及时补充相关领域的人才。如果企业缺乏这些领域内的人才,就势必出现“外行管内行”的现象,更容易导致管理的混乱。如美国西屋公司在20世纪六七十年代搞多元化,在很短

的时间内集团公司迅速扩张到 140 多家下属企业,而且是纯粹的混合多元化,各公司间几乎没有任何关系,结果管理混乱,人员流失不断,10 年不到就陷入了困境。

第四,难以适应微利时代。从宏观角度看,传统经济业态已经发生了根本性变化,各行各业投资报酬率呈下降趋势,行业平均收益率逐年下降。在生产普遍发展的基础上短缺经济已经彻底消失,微利时代已经到来。企业要想在这个时代生存和发展,就要注重优势产品的发展,集中精力在技术创新、服务创新、营销创新、管理创新等方面狠下苦功,而这要求企业尽量收缩规模,集中有限的资源搞好主业。因此,在微利时代,多元化经营表现出了一定的不适应性。

彼得·林奇喜欢寻找专业经营的优秀公司。比如,他一度非常关注抽资独立型公司。通常,采用抽资摆脱母公司的子公司或者分公司一旦变成独立自由的经济实体,往往会有一个爆发。尤其是兼并和收购浪潮中成为恶意收购对象的公司,往往通过卖掉或者抽资摆脱的做法,与子公司脱离关系后很快就可以击退恶意收购者,这时独立出来的子公司的股票就会独立上市,而且会有不错的发展。

被“小声耳语”的公司

自古以来就有一条神奇的规律:来源越神秘,消息就越可靠。投资者不断地听信传言,而事实上文字资料可以提供一切需要的情况。

——彼得·林奇

“小声耳语”的公司前面已经有所介绍。这类公司一旦冒险成功有可能获得巨大回报,但成功的机会非常微小。

对于这种公司林奇有个形象的比喻:通常这家公司所讲的故事有一种情绪感染力让你很容易意乱情迷,这就像听到十分诱人的“吱吱”声响让你直流口水却根本没有注意到只有声响却没有牛排在烤。如果投资者经不住这种声响的诱惑而购买了其股票,那就注定要遭受损失。

因此,林奇认为不要太相信最可靠的朋友提供的诱人信息。凡在投资前必须做认真全面的调查分析,只有这样,才有可能将损失降低到最低

程度。

其实,林奇所说的这种诱人消息往往就是公司的内幕消息。这些所谓的“内幕”消息,当然大多是关于个股利好方面的,如年报期间关于某某个股业绩大幅增长的消息,公司和非洲某个国家签订了一个天价大单的消息,关于某某公司即将推出大比例送股或大比例派发红利的消息。对此,从历史经验看,对“内幕消息”或被“小声耳语”的股票,投资者应以谨慎对待为好。

实际上,这些所谓内幕消息大多是骗人的,有些消息的背后是庄家磨快了刀在等着你,引诱你钻进它的圈套。对普通投资者而言,了解上市公司公开发布的信息就够了,不要刻意去打听所谓的内幕消息。这些内幕消息并不会让人在低点买入,却往往会让人买在高点,然后被套。

例如,在2006年的大牛市中,如果你按照自己的判断买入一只股票,然后根据长期投资的理念一直持有到2009年,尽管其中有一次金融危机的影响,但其收益远远要比你到处请教所谓的“专家”后不停地换股高得多。投资大师巴菲特选择住在美国的奥哈马而不是纽约,他说,如果我住在纽约,一天能够得到一百个“好主意”,但事实上我一年能有一个好主意就够了。有些妄人天天在叫着给别人抓涨停板,想一想就感觉很荒谬。

很多投资者由于听信小道消息炒股,不仅在牛市中没有实现财富的增值,反而碰了一鼻子灰的事情非常多。

总体来说,应对内幕消息应做到以下三点。

第一,反思。当内幕消息传得人尽皆知时,还有多少可信度,实在值得投资者反思。在大部分情况下,对这些内幕消息应该直接忽视掉。如果你想玩一玩,最好按照内部消息的反面去操作。

第二,观察。投资者真觉得消息比较可靠的话,可以试着去观察一下股价所处的位置,当收到内幕消息时股价仍然偏低,则可以认真研究消息的真实性和个股的运行规律。如果股价已经高高在上时,传来所谓的内幕消息,那么,对投资者而言,最稳妥的方法就是不要参与,因为被套的概率相当大。

第三,戒贪。内幕消息套人的最常见方法与其他江湖骗子的手法一

样,就是先给跟风追涨的投资者尝点甜头,然后在投资者麻痹大意,确信消息来源,并打算大捞一票时再突然将人套住。因此,在利用内幕消息炒股时也要切记:适可而止、见好就收。

业绩过于依赖大客户的公司

除了取消合同之外,大客户在压价和逼人让步方面也有很大的优势,这都会减少供应商的利润。所以,做这种公司股票生意的很少有发大财的。

——彼得·林奇

彼得·林奇认为,投资者应该回避过于依赖大客户的公司。他认为,如果一家公司 25% ~ 50% 的商品最终都卖给了同一个客户,那么,这家公司应该是处于极不稳定的状态。一旦这家大客户出现变动,势必牵累到公司的经营。因此,购买这种公司的股票具有非常大的风险。

在此,我们对这种过度依赖大客户的公司进行进一步分析,公司出现这种情况至少会面临以下两大问题。

第一,如果所合作的公司取消合同或减少需求,那公司将马上面临困境。通常,一家相对较小的公司如能背靠一家大公司,成为大公司的供应商,这很大程度上将保证公司产品的销售,这应该是好事。但如果一家公司过分依赖某几家甚至某一家大公司,那么,这家公司的销售就可能随时出现问题。除非这家公司与合作的公司是“兄弟关系”甚至“母子关系”,否则,都是不可靠的。

第二,过分依赖大客户的公司,随时面临所合作公司对产品压价的风险。因为供应商害怕取消合同,公司的大客户可以在很大程度上压低价格,并迫使供应商提供更多的实质性优惠。而这样一来,将相应大大减少供应商的利润。从这个意义上来说,彼得·林奇认为购买这样的公司股票,几乎不可能获得成功。

彼得·林奇曾举过 SCI 系统公司的例子。这家公司管理良好,是 IBM 计算机零部件的主要供应商,但风险就出在这里。因为谁也无法预料 IBM 何时会自己生产所需的配件或不再需要这种配件,然后取消与

SCI 的合同。若真的发生这种事情,投资该公司的人将损失惨重。

对此,百度公司总裁李彦宏也表达了相同的观点。他说,将公司的命运完全寄托在几个大客户身上,是一个非常危险的举动。因此百度的理念之一就是——不能有一个客户对百度的贡献超过公司总体收入的10%。这样,百度的发展就不会过于依赖某一个客户,而依靠的是互联网整个行业。

所以,投资者在选择公司股票的时候,一定要详细察看该公司的相关资料,对于这种过分依赖大客户的公司,即使它们现在业绩很好,在投资前也要保持谨慎。

名字花里胡哨的公司

一家好公司的名字单调乏味,最初会让投资者闻而远之,而一家资质平平的公司如果名字起得花里胡哨却可以吸引投资者购买其股票,并给他们以错误的安全感。

——彼得·林奇

彼得·林奇不喜欢名字花里胡哨的公司的股票。他认为,名字普通的好公司虽然最初对投资者的吸引力不强,但最终能给投资者带来超额收益;而名字花里胡哨的普通公司只能给投资者带来错误的安全感,使投资者在被误导的路上越走越远。

对这一点林奇最爱举的例子就是施乐公司,这家名字好听的公司曾经使投资该公司的人损失惨重。为此,彼得·林奇打趣说,对投资者来说,施乐公司没有起一个类似大卫干式复印机(David's Dry Copies)这样的名字真是太遗憾了,因为如果那样的话,就不会有那么多的投资者因为受其名字吸引而购买它,从而也就不会有那么多的投资者在这家公司上损失惨重了。

其实,公司的名字确实很重要,就像一个咒语一样每天给员工、管理层、股东和大众施加心理影响。但这种影响到底怎么样,是正影响还是负影响?需要人们加以思考。名字越时髦、花里胡哨,说明公司管理者心无沉淀,毫无根基,肤浅苍白;名字很有气魄,说明公司霸道、张扬。这些都

不如老老实实、平平常常、心平气和的态度。

国内浮躁的股市气候更容易衍生“名字学”。例如，亿安科技，曾经的百元股，在 100 元以上买入并被深深套牢的投资者也许正是受到了其漂亮名字的诱惑。与亿安科技相反的是上市以来已上涨 10 倍以上的盐湖钾肥，也许正是其“土”而又“土”的名字误导了许多没有投资的人。

当然，名字花里胡哨的公司并不一定就不是好公司，而名字听起来傻的公司也并不一定就代表好公司，关键还得看品质、业绩、基本面。例如看这家公司的主营业务是否高速增长，核心产品是否具有竞争优势，管理团队是否优秀，所处行业是否具有成长性，等等。说到底，上市公司质地如何，是否值得投资，与上市公司的名字虽有关系但具体是一种什么关系，需要投资者仔细体察。

附录

BIDELINQ
TOUZI ANLIJI

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

MS Chrysler Fannie Mae CM
Ford Motor Company Pier 1 Imports
The Group Volvo KMS CMS Phelps Dodge
Pier 1 Imports La Quinta
Delhaize Le Lion Skandia Toys "R" Us KM
MS Hanes Delhaize Le Lion Time Warner
s "R" Us Ford Motor Company
Delhaize Le Lion CMS Wal-Mart
Phelps Dodge Corp Delhaize Le L
Toys "R" Us The Group Volvo KM
Ford Motor Company Skandia Chrys
Time Warner Delhaize Le Lion
The Body Shop Toys "R" U
The Group Volvo
Chrysler Fannie Mae CM
Ford Motor Company Pier 1 Imports
The Group Volvo KMS CMS Phelps Dodge
Pier 1 Imports La Quinta
Time Warner KM

上架建议: 股票、投资

ISBN 978-7-5136-3468-7



9 787513 634687 >

定价: 39.00元



体验更多精彩阅读
尽在中国经济出版社微信平台
请扫描二维码或查找zgjjcb